

Cronache dell'INA

BOLLETTINO TECNICO E D'INFORMAZIONE

12

APRILE 1954

Indagine sul mercato italiano dell'assicurazione vita ♦ Il reddito nazionale nel 1953 ♦ Assicurazione crediti all'esportazione ♦ La designazione del beneficiario ♦ Previdenza assicurativa per gli artigiani ♦ La Scuola terreno fecondo per la diffusione delle assicurazioni ♦ Il Presidente ed il Direttore Generale ricevuti dal Ministro della Pubblica Istruzione ♦ Attualità I.N.A. ♦ In merito alle "Precisazioni per l'I.N.A." del "Notiziario Assicurativo," ♦ I finanziamenti dell'I.N.A. per opere di pubblico interesse ♦ Bilanci economici delle Imprese di assicurazioni private ♦ Attività edilizia ♦ Nella Direzione Generale ♦ L'I.N.A. riduce i tassi di premio ♦ Vita dell'Assitalia ♦ Nella Fiumeter ♦ Lettera aperta ♦ Nelle Agenzie Generali ♦ I.N.A. Scuola ♦ I.N.A. Sport ♦ Moderne vedute sulla prevenzione della vecchiaia ♦ Finestra sul mondo assicurativo

PUBBLICAZIONE PERIODICA RISERVATA ALL'ORGANIZZAZIONE CENTRALE E PERIFERICA DELL'ISTITUTO NAZIONALE DELLE ASSICURAZIONI E DELLE SOCIETÀ COLLEGATE LE ASSICURAZIONI D'ITALIA E FIUMETER

A CURA DELLA PRESIDENZA E DELLA DIREZIONE GENERALE DELL'INA.

ROMA VIA SALLUSTIANA, 51

P

revidenza volontaria e previdenza obbligatoria, sono i due grandi temi che si stanno impostando all'attenzione del Paese. Da un lato stanno il risparmio bancario e il risparmio assicurativo; dall'altro lato sta quel risparmio obbligatorio costituito dal contributo che si paga per le assicurazioni sociali. Ma, come è ovvio, l'assicurazione sociale prescinde, non può non prescindere, da un costo tecnico. Il costo dell'assicurazione sociale è sempre un costo politico, non potendo la quantità e la qualità delle prestazioni sociali essere coperte dal solo contributo individuale; da qui l'intervento integrativo, doveroso, del datore di lavoro, e l'ancor più talora massiccio, se pur necessario, intervento dello Stato. Però, sia l'una che l'altra, sia la previdenza obbligatoria che quella volontaria, restano pur sempre ed in ogni caso due pilastri fondamentali della società moderna, due capisaldi, due forze senza delle quali né la società è sicura, né la società progredisce. Si tratta, se mai, di dar posto e spazio ad ambedue, riconoscendone il pari valore. Per la previdenza volontaria, e soprattutto per quella previdenza assicurativa, che è oggetto del nostro quotidiano lavoro, due aspetti, nei confronti dell'I.N.A., ente di Stato a carattere industriale, non ci stancheremo mai di mettere in luce. L'I.N.A., in primo luogo, raccoglie denaro e investe per la collettività. Ma la ricerca della sicurezza e del reddito negli investimenti, doverosa dal momento che si tratta del denaro degli assicurati, non prescinde, nell'I.N.A., dalla ricerca della produttività degli investimenti stessi. L'I.N.A., in secondo luogo, per il suo carattere di azienda industriale, sia pure dello Stato, non desiste dal proporzionare di continuo costi e ricavi, nell'intento di assicurare al pubblico il miglior servizio possibile al costo più basso, secondo una direttiva che ha il doppio vantaggio di essere di utilità industriale e di utilità sociale. Da ogni punto di vista, insomma, l'I.N.A. ha titolo per essere considerato dal Governo e da tutti uno strumento prezioso per l'attività del Paese.



Indagine sul mercato italiano dell'assicurazione vita

1. Che cosa sono e chi fa le indagini di mercato e quali obiettivi perseguono?

Di ricerche, o analisi, o indagini, o studi di mercato si sente parlare sempre di più non solo al di là, ma anche al di qua dei nostri confini, come di qualcosa di molto importante secondo la moderna concezione della organizzazione aziendale. Ma se ne sente parlare molto spesso in termini vaghi e imprecisi, oppure generici ed approssimativi. Che cosa sia una ricerca di mercato, ce lo dice con appropriata definizione Guglielmo Tagliacarne all'inizio di quel chiaro volumetto intitolato appunto « Che cosa sono e a che servono le ricerche di mercato », edito sotto gli auspici del Comitato Nazionale della Produttività. Secondo questo specialista della materia, una ricerca di mercato è « l'applicazione dei vari metodi scientifici atti a riunire e interpretare gli elementi e i dati necessari a migliorare la distribuzione e la vendita dei prodotti ». Secondo un recente libro americano, citato dal Tagliacarne, « la ricerca di mercato è un procedimento che comprende: 1) l'individuazione di un dato problema di vendita che interessa studiare; 2) la raccolta e l'analisi di tutti i dati informativi che si riferiscono a quel problema; 3) la messa a punto delle conclusioni e delle raccomandazioni utili per l'azione da svolgere ».

A leggere queste definizioni, viene fatto di pensare che a compiere indagini di mercato sono interessati tutti coloro che si propongono di . . . vendere qualche cosa, non importa se all'ingrosso o al dettaglio, direttamente o per mezzo di agenti, rappresentanti e piazzisti, continuativamente o stagionalmente o solo occasionalmente. Per dirla ancora con parole di Tagliacarne, « non v'è uomo d'affari, per quanto avveduto o sperimentato, che possa pretendere di conoscere gli elementi che influiscono sull'andamento della sua azienda, e possa fare a meno di procurarsi informazioni esatte ed aggiornate per orientarsi razionalmente nella condotta dei suoi affari, vale a dire, che non abbia bisogno di studiare il suo mercato ».

Le informazioni necessarie al capo d'azienda sono più numerose di quel che non si creda. Mentre alcune le ha a portata di mano, altre invece può procurarsele solo attraverso una apposita ricerca, a meno che non voglia procedere empiricamente ed a tentoni. Oggi, però, col diffondersi dei sistemi razionali di organizzazione delle vendite, chi procede con metodi inadeguati o non appropriati è destinato ad essere sopravanzato e spinto ai margini del mercato e in un domani più o meno lontano a scomparire del tutto. Per raccogliere queste informazioni più complesse, il mezzo più idoneo è la ricerca di mercato, che persegue contemporaneamente una pluralità di obiettivi diversi. « I problemi ai quali si rivolgono gli studi di mercato - dice il Prof. Tagliacarne - sono numerosi e vari; essi vanno individuati e risolti caso per caso. Quanti sono i possibili consumatori, e quali sono le quantità che essi possono assorbire? Che cosa desiderano e di che cosa abbisognano i consumatori? Come preferiscono essere serviti? Quali tipi di negozi frequentano? Quali prezzi sono disposti

a pagare? Dove sono sparsi sul territorio nazionale? Quali sono le possibilità di acquisto? Quale pubblicità è la più utile nei diversi casi? Qual'è l'importanza della concorrenza? Quali sono le ragioni per cui una parte del pubblico non usa un prodotto e sceglie una marca piuttosto di un'altra? A queste e tante altre domande devono rispondere le analisi di mercato, servendosi di tutti i metodi utili. Questi metodi appartengono a varie scienze: economia, statistica, matematica, psicologia, sociologia ».

2. E' necessaria un'indagine sul nostro campo di lavoro?

Già nel passato l'I.N.A. si pose un quesito del genere e rispose positivamente ad esso, commissionando nel 1950 all'Istituto per le ricerche statistiche e l'analisi dell'opinione pubblica « Doxa » un sondaggio dell'opinione pubblica su « assicurazione e risparmio », i cui risultati ai primi del 1951 furono messi a disposizione degli Uffici e degli Agenti Generali. La risposta non poteva del resto non essere positiva, perchè se c'è in Italia un mercato difficile, questo è proprio il mercato dell'assicurazione sulla vita. Non è una novità o tanto meno una scoperta e chi, come gli Agenti generali e i produttori, vive a più diretto contatto con un settore di siffatto mercato, sa quanto sia arduo il penetrarvi e il conquistarlo. Le difficoltà spesso sono tali solo e fino a quando non sono conosciute nella loro esatta consistenza, ed anche molte delle difficoltà incontrate da chi affronta il mercato assicurativo vita sono destinate ad attenuarsi e scomparire quando, attraverso un'accurata indagine, saranno state bene individuate e circoscritte.

Opportuna viene quindi l'iniziativa promossa dalla Presidenza e attuata dalla Direzione Generale dell'Istituto per un ampio studio del nostro campo di lavoro, studio da condursi da ciascuno e da tutti i collaboratori della periferia: Agenti Generali, Sovrintendenti, Agenti principali, Agenti locali, Agenti viaggianti, Ispettori di produzione, Produttori, Collaboratori nella produzione.

Allegato a questo fascicolo di « Cronache dell'I.N.A. » viene inviato a tutti i destinatari del Bollettino dislocati in periferia un « questionario » redatto da persone competenti, affinché lo corredino delle loro risposte ed osservazioni e lo restituiscano, con spedizione raccomandata, alla Segreteria della Presidenza, entro il 30 giugno 1954.

E' necessario spendere particolari parole per raccomandare all'attenzione ed all'interessamento degli Agenti generali questa iniziativa? Riteniamo che essa si raccomandi da sè e che, mediante l'appoggio dei rispettivi Titolari, in ogni circoscrizione agenziale riscuota il consenso generale e ciascun questionario ivi distribuito venga nei termini stabiliti restituito al Centro.

3. Quali sono le notizie che occorre avere e, in relazione a ciò, come è articolata la nostra inchiesta?

Gli elementi e i dati statistici di mercato che l'assicuratore deve conoscere sono in parte comuni a tutti gli altri operatori economici ed in parte propri per la sua specifica attività. Rientrano tra i primi quelli gene-

rali, riferiti al territorio, alla popolazione che vi abita, alle attività economiche che vi sono esplicate, alla produzione dei redditi, etc. e tra i secondi quelli particolari, di categorie, di gruppi e, più ancora di singoli individui, quelli di natura psicologica ed orientativa, quelli sul risparmio e sui consumi riferiti a piccoli gruppi omogenei, etc. In genere, le prime notizie sono di facile reperimento, attraverso le numerose pubblicazioni statistiche che anche in Italia sono a disposizione di chiunque voglia intelligentemente servirsene. Le altre, invece, devono essere raccolte di volta in volta, per iniziativa ed a cura degli stessi interessati. L'indagine promossa dall'I.N.A. riguarda questi dati particolari, che è dato conoscere con sufficiente completezza solo ed in quanto ci si preoccupi di raccogliarli, di coordinarli e di sottoporli ad accurato esame per trarne le opportune deduzioni. Essa tocca gli elementi fondamentali del nostro lavoro quotidiano e li considera da vari punti di vista, per ritrarne gli aspetti più vari e più concreti.

Il questionario predisposto è impostato su quattro gruppi di quesiti; ciascuno dei gruppi comprende poi un numero di quesiti variabile da gruppo a gruppo e proporzionato all'entità della materia considerata.

Il primo gruppo di quesiti riguarda il comune campo di lavoro, di semina e di raccolta, gli assicurabili o assicurandi che dir si voglia, e cerca di coglierne i vari ed anche mutevoli atteggiamenti quando sono messi di fronte al compimento di un atto le cui conseguenze si proiettano nel futuro. Può essere, questo, l'accantonamento di una somma nelle usuali forme di risparmio, come può essere la sottoscrizione dell'impegno di versare metodicamente e sistematicamente una somma per un'assicurazione sulla vita. Dove si orientano, di solito, le preferenze di chi, sollecito dell'avvenire suo e della sua famiglia, cerca il mezzo migliore, per renderlo sicuro? E, se l'orientamento più comune fosse rivolto verso il risparmio ordinario, mentre chi conosce e si occupa di assicurazioni sa che il mezzo più idoneo per soddisfare l'aspettativa del risparmiatore sta nel risparmio « assicurativo », come si deve andare incontro a questa aspettativa per soddisfarla pienamente? Con tre quesiti, il questionario imposta il problema ora accennato e lo sottopone al vaglio dei collaboratori dell'I.N.A., dai quali si attende una risposta competente ed indicativa.

Il secondo gruppo comprende ben tredici quesiti e tocca direttamente il più immediato operatore nel mercato assicurativo vita, il produttore. E non il produttore considerato come realtà astratta, ma il produttore in azione, dinamicamente proteso nello sforzo di convincere la gente a tutelare la propria vita. Il questionario riconosce che il lavoro del produttore è un lavoro duro e difficile e con le prime domande cerca di far luce sulla natura e sulla consistenza di tali difficoltà, che dipendono più spesso dalla clientela, ma che possono anche dipendere dal modo col quale il suo lavoro è organizzato. Il questionario cerca poi di mettere in luce il modo col quale queste difficoltà vengono affrontate e superate, nei confronti tanto dei vecchi quanto dei nuovi assicurati, indagando anche sulla influenza che la moglie ha nella decisione del marito in ordine all'assicurazione. Come si vede, l'adagio « cherchez la femme » vale anche in assicurazione! Il produttore vie-

ne poi invitato, con alcuni quesiti, a dire come ha organizzato il suo lavoro, con quali tariffe lavora più comunemente, come riesce ad allargare la cerchia della clientela e quanta riesce ad avvicinarne in una determinata unità di tempo.

Col terzo gruppo di quesiti l'attenzione si sposta sul lavoro degli altri operatori che contemporaneamente a lui agiscono sul mercato. Questo è comune a tutti coloro che sono autorizzati e qualificati ad esercitare la mai abbastanza apprezzata professione di assicuratore, e che portano ed espongono in esso la loro merce, ricercando e sollecitando la preferenza del consumatore. Chi vive a contatto quotidiano con la clientela, sa certamente come si orientano le preferenze di questa e quali tariffe, quali combinazioni, quali condizioni, quali argomenti riescono per essa convincenti. Si è mai verificato che i nostri collaboratori si sono trovati in difficoltà a causa della merce contemporaneamente presente sul mercato assicurativo?

Ed ecco un quarto gruppo che riguarda il modo di preparare il terreno e di presentare la merce: la propaganda e la pubblicità. Se ne è discusso ampiamente nel precedente fascicolo, ed i quesiti del quarto gruppo riflettono in parte le cose già dette circa l'azione propagandistica e pubblicitaria del centro e della periferia.

4. Chi deve raccogliere e fornire notizie?

Il questionario viene nominativamente inviato a tutti i collaboratori della periferia, in quanto è da loro che si attende questo consapevole e meditato esame dell'ambiente, delle condizioni e dei risultati del loro lavoro, essendo essi i più qualificati ed apprezzati informatori dell'Amministrazione e della Direzione Generale, per l'azione che queste sono chiamate a svolgere. Che nessuno, pertanto, ritenga di non aver nulla da dire al riguardo; che nessuno si faccia vincere da un « complesso di inferiorità » o dalla pigrizia, che nessuno sottovaluti l'apporto della sua capacità e della sua esperienza. Il rispondere con diligenza ai quesiti e il restituire il questionario comporta la partecipazione al sorteggio di alcuni premi di modesta entità, ma, più che questo riconoscimento materiale, varrà per tutti la soddisfazione morale di aver direttamente e personalmente collaborato ad una indagine di una portata incalcolabile.

5. Che significato hanno le osservazioni individuali?

Ma la collaborazione dei singoli acquisterà un rilievo ed un peso ancora maggiori, se si estrinsecherà attraverso un apporto personale di idee, di suggerimenti, di critiche (non quelle sterili, ma quelle costruttive!), per il quale è stato riservato apposito spazio del questionario, accanto a ciascun quesito. Se le risposte ai singoli quesiti, nella elaborazione che dei questionari sarà fatta con metodi rigorosamente scientifici, tenderanno a spersonalizzarsi, per dar luogo ad una risultante che esprimerà statisticamente il pensiero e l'azione dominante della collettività, le « osservazioni » invece qualificheranno il singolo e richiameranno l'attenzione su di lui. **Anzi, a tal riguardo, si è stabilito di premiare coloro che si saranno distinti in questa forma di collaborazione, assegnando ai primi in ordine di merito quattro premi rispettivamente di L. 50.000 il primo e di L. 30.000 gli altri tre.**

IL REDDITO NAZIONALE 1953

La relazione generale sulla situazione economica del Paese contiene elementi che possono fornire indicazione utile per l'attività produttiva nel ramo vita.

I principali aspetti dello sviluppo dell'economia nazionale nel 1953 sono stati messi in rilievo in un articolo pubblicato nell'ultimo fascicolo, (1) sulla base della Relazione generale sulla situazione economica, presentata alla Presidenza delle Camere il 20 marzo scorso dai Ministri del Bilancio e del Tesoro, e dell'esposizione finanziaria, fatta dal Ministro del Bilancio alla Camera dei Deputati il 23 marzo, che illustra la Relazione stessa.

Ci proponiamo ora di trarre dalla

Relazione generale quegli elementi che possono fornire indicazioni utili per l'attività produttiva nel ramo vita. Prima però di passare all'esposizione di tali elementi, riteniamo opportuno svolgere qualche considerazione di carattere generale intorno alla utilità che può presentare la conoscenza di notizie e dati in materia economico-statistica relativi a periodi già trascorsi. Il lettore vorrà scusarci dell'aridità che, forse, è quasi inevitabile nella trattazione di siffatti argomenti.

due periodi. Quanto più questi sono brevi e vicini, tanto più è probabile che in essi operino i medesimi fattori, e tanto più è anche probabile che la situazione prodottasi nel primo influisca intensamente sulla situazione che verrà a formarsi nel secondo. Bisogna però non dimenticare che i dati i quali si riferiscono a periodi brevi possono presentare lo svantaggio di essere eccessivamente influenzati, oltrechè da cause stagionali, da cause accidentali, e pertanto debbono essere utilizzati, nel nostro caso, con qualche cautela: l'assicurazione vita implica infatti una disponibilità per erogazione di premi che deve prolungarsi per lungo tempo. Sotto questo profilo, valgono molto più i dati annuali.

Sarebbe bene, dunque, poter disporre continuamente di notizie e dati recentissimi e relativi a periodi *ragionevolmente* brevi. In realtà, però, i dati ottenibili e facilmente utilizzabili che rispondano a tali requisiti non sono molti: anche per questo debbono accogliersi con vivo interesse quelli forniti dalla Relazione generale, riguardanti l'ultimo anno. E' opportuno aggiungere che i dati della Relazione sono altresì utili perchè possono essere confrontati con i dati concernenti l'attività svolta nel nostro ramo, che sono pubblicati anch'essi, sia pure sempre con notevole ritardo, annualmente.

I dati relativi a periodi già trascorsi: loro utilizzazione

Può ragionevolmente presumersi che, in generale, la situazione in un dato settore dell'attività economica, riferita a periodi di lunghezza *opportuna* scelta, non vari molto rapidamente, e che pertanto i dati e le notizie relativi a uno di tali periodi forniscano una visione non troppo lontana dalla realtà, della situazione quale si presenterà durante un altro periodo della stessa lunghezza immediatamente successivo comunque vicino: (2) in ogni caso, la situazione in un dato periodo è fortemente influenzata da quella del periodo precedente.

E' pertanto evidente l'utilità di possedere dati e notizie relativi a periodi da poco trascorsi, agli effetti sia della conoscenza del periodo attuale sia anche di previsioni a breve scadenza. Ma tali elementi debbono servire pure a un altro scopo: quello di intervenire, il più rapidamente possibile, prima che si esauriscano le opportunità derivanti dalla situazione cui gli elementi stessi si riferiscono. Se, ad esempio, si è verificata una situazione particolarmente favorevole che ha dato luogo a notevoli disponibilità monetarie, è evidentemente opportuno cercare di « agganciare » queste ultime prima che esse abbiano trovato altro stabile investimento o vengano consumate, o comunque prima che, sul-

la base di alcuni consumi già effettuati utilizzando tali nuove disponibilità si consolidino certe abitudini, si rafforzino certi bisogni i quali sottrarrebbero disponibilità di futura formazione alla nostra attività produttiva. A tutti è noto quanto rapidamente si formino ora nel pubblico, si può dire tutti i giorni, nuove esigenze, sempre più dispendiose!

E' ovvio che dati e notizie relativi al periodo trascorso e osservato sono tanto più utilizzabili quanto più a quello sia vicino il periodo al quale intendiamo applicare i frutti dell'esperienza fatta; ma ha anche importanza (semprechè, beninteso, si prescinda dai fenomeni con forti variazioni stagionali, dei quali si è già fatto cenno in nota) la brevità dei

Incremento del reddito monetario e del reddito reale

Seguendo il criterio che appare più logico, prendiamo anzitutto in considerazione il dato attinente alla fonte dalla quale derivano le disponibilità che saranno poi destinate ai consumi e agli investimenti, e perciò anche all'assicurazione: intendiamo riferirci al *reddito nazionale*.

La Relazione generale ci dice che il reddito nazionale lordo (cioè al lordo degli ammortamenti, i quali nel 1952 hanno raggiunto 913 miliardi e, nel 1953, 940 miliardi) valutato

ai prezzi di mercato è stato nel 1952 di 10.134 miliardi e nel 1953 di 10.893 miliardi, con un aumento percentuale del 7,5%.

La percentuale di aumento si riferisce però *soltanto* al reddito *monetario*, e di per sè sola non dice che vi sia stato anche un aumento del reddito *reale*, che cioè nel corso del 1953 siano affluite all'economia nazionale quantità di beni e di servizi - e, corrispondentemente, disponibilità per consumi e investimenti - su-

teriori a quelle affluite nell'anno precedente. E' evidente che se, per ipotesi, durante il 1953 fosse affluito un insieme di beni e di servizi pari a quello affluito nel 1952, ma nello stesso tempo i prezzi fossero aumentati in media del 7,5%, il reddito monetario come sopra indicato sarebbe cresciuto appunto del 7,5% ma non si sarebbe avuto alcun incremento del reddito reale.

In effetti, poichè il leggero aumento verificatosi durante il 1953 nel livello generale dei prezzi dei beni di consumo è stato quasi compensato dalla flessione dei prezzi dei beni di investimento, può calcolarsi che all'aumento del 7,5% riscontrato nel reddito in moneta corrente abbia corrisposto un analogo aumento, del 7% circa, del reddito *reale* complessivo.

Questo aumento ha anche importanza come indice della accresciuta potenzialità produttiva e quindi come elemento favorevole agli effetti della formazione del reddito nell'avvenire: poichè notevole parte di esso è certamente conseguenza di nuove attrezzature fisse, macchinari, nuovi procedimenti, razionalizzazione dei metodi di lavoro, ecc., cioè di fattori che, una volta acquisiti, non possono non esplicare la loro capacità produttiva anche nell'avvenire. Sembra utile, a questo proposito, riportare le parole con le quali sono commentati nella Relazione i favorevoli ri-

sultati conseguiti: « E' da rilevare che al raggiungimento di risultati così soddisfacenti ha contribuito in misura sensibile l'annata agricola particolarmente favorevole: evento questo in parte dovuto a sempre variabili circostanze d'ordine naturale. Cionostante la considerazione di tale fattore, se porta a ritenere che la tendenza di fondo nello sviluppo del nostro reddito nazionale debba considerarsi in qualche misura minore della elevata percentuale di aumento verificatasi nell'ultimo anno, (3) non esclude, purtuttavia, che gli incrementi di produttività che si vanno realizzando con ritmo particolarmente rapido nell'attività agricola e in quella industriale come pure l'incremento delle attività terziarie (commercio, trasporti, servizi ecc.) costituiscano una solida base sia per i risultati già raggiunti che per gli ulteriori sviluppi futuri ». Basterà in questa sede aggiungere che la valutazione degli investimenti fissi netti (cioè detratto il consumo di beni capitali, valutato in sede di ammortamento a 940 miliardi) fornisce un totale di investimenti - fonti, in gran parte, di nuovi redditi per l'avvenire - pari a 1.300 miliardi .

Le maggiori disponibilità per consumi e investimenti subiscono, come è ovvio, una riduzione, qualora si tenga conto dell'incremento verificatosi nella popolazione durante il 1953.

Maggiori disponibilità per le assicurazioni

Da un calcolo fatto in base alle cifre pubblicate sulla Relazione generale, risulterebbe che, nel 1953 - oltre alle disponibilità che sarebbero state necessarie per mantenere un tenor di vita (inteso nel senso più lato) della popolazione pari a quello di cui essa aveva fruito nel 1952 nonché un corrispondente livello di investimenti - sono affluite ulteriori disponibilità per un valore di oltre 600 miliardi.

Non sappiamo ancora quanta parte di così ingenti disponibilità sia stata impiegata nel 1953 in maggiori spese per assicurazioni sulla vita. Nel 1952 l'incremento, rispetto al 1951, dell'incasso premi per il portafoglio italiano - ramo vita e capitalizzazioni - era stato complessivamente di 4.205 milioni. Per il 1953, non è più

il caso di fare previsioni, anche se è noto che, per quanto riguarda lo I.N.A., la produzione pervenuta dalle Agenzie Generali, riferita ai capitali, rivela un buon progresso, avendo superato di oltre il 10% quella dell'anno precedente: ma, comunque, è certo che anche quest'anno l'incremento della spesa in Italia per assicurazioni sulla vita sarà soltanto una piccola cifra rispetto a quei 600 miliardi.

Non v'è dubbio che una parte purtroppo non piccola della popolazione italiana si trova nella necessità di soddisfare, con i maggiori beni che vengano a sua disposizione, elementari esigenze di vita, e che vi è un'altra parte della popolazione - ma non molto grande! - la quale può considerarsi già sufficientemente fornita

di assicurazione o, comunque, non ne ha bisogno; occorre inoltre tener conto della particolare natura di taluni fattori che rientrano nell'afflusso di nuovo reddito. Nonostante tutto ciò, resta però sempre certo che una notevole parte della popolazione - essendo in grado di soddisfare, con un reddito reale pari a quello ad essa affluito nel 1952, tutti i suoi bisogni più urgenti - dovrebbe poter destinare all'assicurazione (cioè a un bisogno che può sembrare minore di molti altri soltanto ove non si fermi su di esso la riflessione) una parte delle sue disponibilità residue ben superiore a quella che le destina attualmente.

Via via che ci si allontana dai tempi più difficili della nostra vita economica, e quanto più larghi sono gli strati della popolazione che, col crescere progressivo del reddito nazionale, hanno avuto modo di soddisfare le esigenze più impellenti, tanto più diviene opportuno mettere energeticamente in rilievo l'utilità anzi la necessità, dell'assicurazione, perchè tanto più diviene probabile che gli appartenenti a quegli strati rispondano alla nostra opera di persuasione.

Non vogliamo tediare il lettore ripetendo qui le osservazioni che da principio abbiamo esposto per dimostrare l'opportunità di trarre frutto, con la maggiore rapidità possibile, dalle situazioni favorevoli: rileviamo soltanto come esse possano, in presenza di questo così notevole incremento del reddito, trovare fruttuosa applicazione.

(1) ved. queste Cronache, marzo 1954, pag. 2.

(2) Un semplicissimo esempio basterà a spiegare le parole scritte in corsivo. Se ci si occupa dell'ammontare delle vendite di vestiario, libri ecc., non si potrà indurre dal solo dato relativo a tali vendite in dicembre quello delle vendite stesse nel prossimo gennaio: perchè si tratta di fenomeni soggetti a rilevanti variazioni stagionali. Sarebbe assai più ragionevole cercare di indurre dal dato relativo a tutto l'anno già trascorso quello concernente l'anno successivo. Naturalmente sarebbe anche corretto congetturare il dato relativo al gennaio dell'anno successivo basandosi essenzialmente sul dato relativo al gennaio dell'anno precedente: ma occorrerebbe anche tener conto delle variazioni di carattere non meramente stagionale intervenute nell'andamento delle vendite durante tutto il corso dell'anno.

(3) L'aumento del reddito reale era stato del 6% circa fra il 1950 e il 1951 e di poco inferiore al 3% fra il 1951 e il 1952.

ASSICURAZIONE CREDITI ALL'ESPORTAZIONE

Nomina del Comitato

Con la legge 22 dicembre 1953, n. 955 (pubblicata nella G. U. n. 299 del 31-12-1953) sono stati emanati due ordini di disposizioni: sull'assicurazione dei crediti all'esportazione soggetti « a rischi speciali » (Titolo I) e sul finanziamento dei crediti a medio termine derivanti da esportazioni relative a forniture speciali (Titolo II).

Per il nostro settore è interessante il Titolo I della legge su citata, che abbiamo, pertanto, riportato per esteso nel n. 8 (dicembre 1953) di queste Cronache. Il nuovo sistema assicurativo era particolarmente atteso dalle categorie interessate e risponde, in gran parte, ad esigenze che si sono venute manifestando in modo sempre più pressante in quanto non era più rispondente allo scopo la vecchia legislazione in materia, iniziata con il r. d. l. 2 giugno 1927, n. 1470, e, per successive integrazioni e modifiche, proseguita sino alla legge 27 gennaio 1941, n. 222.

Per l'attuazione della legge 22 dicembre 1953, n. 955 è necessario però attendere:

1) il regolamento da emanare con decreto del Presidente della Repubblica, su proposta del Ministro del Commercio con l'Estero, di concerto con i Ministri per il Tesoro e per la Industria e Commercio (art. 18 della legge);

2) la determinazione dei limiti minimi e massimi dei premi di assicurazione e riassicurazione da stabilire con decreto del Ministro del Tesoro, di concerto con il Ministro per l'Industria e Commercio e con il Ministro del Commercio con l'Estero (art. 2 della legge).

I provvedimenti di cui trattasi sono stati predisposti dai competenti organi e si prevede che i provvedimenti medesimi siano di prossima emanazione.

Nelle more, l'I.N.A., gestore dei rischi per conto dello Stato, viene predisponendo quanto necessario perché, al momento dovuto, possano essere iniziate, senza alcun indugio, e facilitate le istruttorie delle pratiche relative all'assicurazione dei rischi di cui trattasi.

Intanto con decreti ministeriali del 6 aprile 1954 (pubblicati nella G. U. n. 104 del 7 maggio c. a.) è sta-

to costituito il Comitato che deve sovraintendere alla gestione in parola.

Esso è presieduto dal Dr. Alfredo Di Cristina, direttore generale del Tesoro, ed ha come Vice Presidente il Dr. Attilio Iaschi, direttore generale delle valute. Membri del Comitato sono: Dr. Angelo Corrias, Ministro plenipotenziario, direttore generale affari economici del Ministero degli affari esteri e, in sua vece, consigliere Dr. Angelo Paveri Fontana, direttore generale aggiunto affari economici; Dr. Giovanni Battista Saponaro, ispettore generale capo per gli affari economici della Ragioneria generale dello Stato - Ministero del Tesoro - e, in sua vece, Dr. Raffaele Galano, ispettore capo; Dr. Giovanni Rivano, direttore capo divisione del Ministero del tesoro - Di-

rezione generale del tesoro - e, in sua vece, Dr. Salvatore Baeli, capo sezione; Dr. Eugenio Carbone, del Ministero industria e commercio, Direzione generale affari generali e, in sua vece, Dr. Guido Maurino; Dr. Carlo Gra, ispettore generale del Ministero industria e commercio - Ispettorato delle assicurazioni private - e, in sua vece Dr. Gaetano Angela, direttore capo divisione; Dr. Giuseppe Dall'Oglio, direttore generale accordi del Ministero del commercio estero e, in sua vece, Dr. Dino Ferroni-Carli, ispettore generale; Prof. Rag. Emerigo Giachery, ispettore generale del Ministero del commercio estero e, in sua vece, Dr. Giovanni De Paolis, direttore capo divisione; Prof. Paolo Albertario, direttore generale del Ministero agricoltura e foreste e, in sua vece, Dr. Ubaldo Migliorini, ispettore superiore; Avv. Enrico Palla, consigliere della Corte dei conti e, in sua vece, Dr. Domenico Colizza, referendario; Comm. Mario Alasia, dell'Uffi-

LA DESIGNAZIONE DEL BENEFICIARIO

Le formule usuali di designazione del beneficiario hanno un valore giuridico che il produttore deve sempre prospettare all'assicurato

L'art. 1920 del vigente codice civile nello stabilire, al primo comma, che è valida l'assicurazione sulla vita a favore di un terzo, indica, nel comma secondo, gli atti mediante i quali può essere fatta la designazione del beneficiario: dichiarazione contestuale o successiva alla stipulazione del contratto - notificata questa, però, all'assicuratore nel corso del contratto stesso - o per testamento.

E' esclusa, quindi, nel modo più assoluto, una designazione semplicemente verbale.

Quanto alla forma, la designazione può essere fatta, oltre che con l'esatta indicazione (nome, cognome e paternità) del beneficiario, anche con una determinazione solamente generica, assai frequente in pratica, « ai genitori » « ai miei fratelli », « a mia moglie », etc.

Equivale a designazione l'attribuzione della somma assicurata fatta nel testamento a favore di una determinata persona.

Ciò posto, riteniamo opportuno fermare l'attenzione sulle designazioni generiche, ed esaminare breve-

mente il significato e la portata di esse.

La designazione « ai miei eredi » deve essere intesa nel senso che l'assicurato ha voluto beneficiare coloro i quali saranno chiamati all'eredità, con la conseguenza che gli stessi hanno sulla somma assicurata un diritto proprio - indipendentemente dalla loro qualità di eredi - che conservano anche in caso di rinuncia all'eredità. Ciò importa, fra l'altro, che la somma assicurata non è soggetta all'ordinaria tassa di successione.

La clausola « ai figli » comprende tutti i figli legittimi o legittimati o naturali dello stipulante o della persona indicata nella polizza.

Qualora siano stati designati come beneficiari « i genitori » e uno di questi sia premorto, la quota della somma assicurata si trasferisce, di regola, agli eredi del premorto, salvo che non ci sia stata una inequivocabile manifestazione di volontà da parte del contraente di considerare i genitori come una unica entità beneficiaria. In tal caso la morte di uno dei genitori consoliderebbe il diritto al capitale assicurato nell'unico genitore superstite.

PREVIDENZA ASSICURATIVA PER GLI ARTIGIANI

cio italiano dei cambi e, in sua vece, Dr. Emanuele Pezzarossa; Dr. Manlio Masi, presidente dell'Istituto nazionale del commercio estero e, in sua vece, Dr. Lodovico Groja, direttore generale; Enrico Marone Cinzano, dell'Unione Italiana delle Camere di commercio industria e agricoltura e, in sua vece, Prof. Guglielmo Tagliacarne; Prof. Bruno De Mori, in rappresentanza delle imprese private di assicurazione e, in sua vece, Dr. Gian Piero Barcellini; Dr. Marino Marinelli, direttore generale dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni e, in sua vece, Dr. Valentino Berardelli, ispettore generale.

A segretari del Comitato sono stati nominati il Conte Gastone degli Alberti per l'I.C.E. e il Comm. Giuseppe Tropicano per l'I.N.A.

Il Comitato ha già iniziato i lavori ed ha preso in esame le condizioni generali di polizza, che ci prometiamo di pubblicare non appena le stesse saranno state definitivamente approvate.

Con la clausola « ai miei fratelli » si vogliono indicare tutti i fratelli nati al momento in cui si realizza il beneficio.

Invece, con la clausola « a mia moglie », qualora lo stipulante abbia contratto seconde nozze, deve intendersi designata, secondo la opinione dominante (e, per noi, preferibile) la persona che, al momento in cui fu fatta la designazione, rivestiva la qualità di moglie. Questo comporta che, nel caso di premorienza, il diritto dovrà trasferirsi ai suoi eredi.

E' da considerare anche il caso di una designazione di più beneficiari fatta congiuntamente e senza ripartizione di quote; la somma assicurata va ripartita in parti uguali anche se i beneficiari siano gli eredi del contraente e ai medesimi venga attribuita una quota diversa dell'eredità e ciò perchè, oltre tutto, in mancanza di una espressa disposizione di legge, al beneficio non può essere applicato il criterio di ripartizione ereditaria.

Qualora la designazione del beneficiario sia contenuta nel testamento si è discusso, e si discute tuttora, se debbasi trattare di atto avente i soli requisiti formali del testamento, ovvero anche quelli sostanziali.

E' da premettere subito che la designazione del beneficiario fatta per

Apprendiamo dai quotidiani che ad iniziativa di alcuni parlamentari è stato presentato un disegno di legge che prevede la obbligatorietà dell'assicurazione invalidità e vecchiaia per la categoria degli artigiani. Nelle sue linee generali il disegno affida la gestione all'Istituto Nazionale della Previdenza Sociale e prevede che il Fondo venga alimentato dai contributi a carico degli artigiani e da un contributo da parte dello Stato pari al 50% del gettito dei contributi che verranno corrisposti dagli interessati.

L'iniziativa parlamentare è meritevole dei migliori consensi in quanto ha il pregio di vedere appagate le giuste aspirazioni di una categoria di lavoratori che tanta benemeranza ha saputo acquistarsi nel nostro Paese. Si potrebbe tuttavia osservare che l'iniziativa così come è stata imposta non risolve adeguatamente il

testamento non costituisce un atto « mortis causa », bensì, al pari della dichiarazione scritta comunicata all'assicuratore, deve considerarsi un atto « inter vivos » in quanto, con detta designazione, viene attribuito al terzo un diritto proprio e l'assicurato dispone di un bene non compreso nel suo patrimonio.

Con la designazione testamentaria ci troviamo di fronte ad una di quelle disposizioni di carattere non patrimoniale considerata dall'art. 587 del codice civile, non importando tale disposizione, come effetto diretto, istituzione di erede o attribuzione di legato.

Una parte autorevole della dottrina ha affermato, ed afferma tuttora, che la designazione testamentaria non è valida se l'atto, con la quale è effettuata, non ha tutti i requisiti di valido testamento.

Tale tesi, però, è stata validamente ed efficacemente controbattuta da un numero sempre maggiore di giuristi ed attualmente la dottrina dominante - confortata anche dall'indirizzo pressochè costante della giurisprudenza, riconfermata, anche di recente, da decisioni della Suprema Corte - ritiene che la designazione del beneficiario possa essere validamente contenuta in un atto che del testamento abbia i soli requisiti formali e non sostanziali.

problema previdenziale della categoria.

L'artigiano è un piccolo commerciante industriale, la cui azienda fonda le sue basi sulle capacità tecniche o artistiche del suo Capo. Questi, oltrechè garantire alla famiglia, per ogni evento, le condizioni per la continuità dell'azienda deve provvedere ad indennizzarla della eventuale cessazione della sua attività professionale.

Le provvidenze offerte dalle assicurazioni obbligatorie, come è noto, garantiscono un trattamento di pensione solo al raggiungimento di una determinata età o in caso di invalidità. La garanzia, quindi, riguarda esclusivamente il caso di sopravvivenza mentre nell'ipotesi della premorienza o dell'invalidità si può verificare la eventualità che la morte o l'invalidità avvengano entro i primi cinque anni di assicurazione e in tal caso non è maturato alcun diritto a pensione nè per la famiglia nè per il lavoratore. Oppure se la morte o l'invalidità sopravvengono dopo i primi cinque anni, la pensione, in rapporto al numero o all'entità dei contributi pagati, sarà così esigua da non essere sufficiente ai bisogni del lavoratore invalido o dei suoi eredi.

L'I.N.A. già da tempo ha dedicato la sua particolare attenzione alla necessità di offrire alla categoria degli artigiani particolari forme di libera previdenza adatte alle varie condizioni economiche, sociali e familiari degli assicurati. La « Polizza dell'artigiano », oltre alle normali prestazioni garantite mediante l'assicurazione sulla vita, prevede un'assicurazione facoltativa contro gli infortuni e contro le malattie, comprendente il rimborso delle spese di degenza ospedaliera. Le tre tariffe predisposte prevedono opzioni di rendita alla scadenza ed hanno in comune una serie di facilitazioni accessorie, quali l'esonero dal pagamento dei premi in caso di invalidità permanente, l'abbuono del diritto di contingenza del 3% del premio, l'abbuono del soprapremio donna e del diritto di quietanza e la facoltà di riduzione e di riscatto dopo aver pagato la seconda annualità di premio. Inoltre, per riguardo alle particolari necessità della categoria artigiana, è stato anche previsto l'esonero dal pagamento del premio annuale nel caso che il patrimonio

(Continua a pag. 22)



LA SCUOLA, TERRENO FECONDO PER LA DIFFUSIONE DELLE ASSICURAZIONI

Il tempo in cui le assicurazioni provvedevano semplicemente alle sole spese funerarie è ormai lontano; anche in quei paesi, dove grandi quantità di polizze popolari rispondono a tale scopo, queste si avvicinano sempre più alle forme di assicurazione ordinaria, come la Mista, la Dotale, la Vita Intera. Per questo una polizza in forma popolare conduce, col tempo, alla sottoscrizione di un'altra in forma ordinaria.

Il confine fra le assicurazioni popolari e quelle ordinarie è assai mutevole, per quanto caratteristiche inconfondibili delle prime siano la semplicità delle condizioni generali e delle tariffe, la tenuità dei capitali, la frequente periodicità dell'esazione del premio (settimana o più generalmente il mese) e la mancanza di visita medica, sostituita da carenze.

Aspetti sociali delle polizze popolari

Ma alle accennate caratteristiche assicurative delle polizze popolari se ne vanno aggiungendo altre di carattere sociale, che tengono in particolare considerazione gli ambienti in cui tali assicurazioni vengono raccolte, nei quali la limitatezza e la discontinuità del reddito, - in gran parte di lavoro - rendono necessarie clausole particolari (sospensione del pagamento dei premi per disoccupazione, servizio militare, invalidità, infortunio, ecc.) intese a mantenere in vigore il contratto in modo da non frustrare l'atto di previdenza iniziato. Adesso si tende perciò a scianciare la copertura assicurativa dalla regolarità di corresponsione del premio, nel quale sempre più vengono considerate a tal fine, aliquote di solo rischio.

Questi nuovi aspetti delle polizze popolari ne fanno l'anello di congiunzione con la previdenza sociale, della quale sono chiamate a colmare le lacune, così per determinate categorie di persone, come per certi particolari eventi. Questa la ragione per cui quasi ovunque le assicurazioni popolari prevedono un limite di capitale assicurabile - anche con più polizze - sulla stessa testa, come del resto avviene per quelle sociali, il cui onere è in parte sostenuto direttamente dallo Stato.

La funzione di integrare o sostituire le assicurazioni obbligatorie riservata alle Assicurazioni Popolari, ne pone il loro ordinamento sotto la vigilanza e la guida di quegli organi dello Stato, che provvedono ad armonizzare la previdenza sociale nel grande quadro, che la collettività dispone in campo assicurativo per sottrarre i singoli al morso del bisogno e della miseria.

Ora questi aspetti sociali delle assicurazioni popolari impongono che alla loro propaganda ed alla loro diffusione si provveda largamente, dato che la collettività tutta beneficia del dilatarsi di questa solidarietà assicurativa, che, per essere anzitutto diretta alle categorie meno abbienti, risparmia i pesi della beneficenza e dell'assistenza, contribuendo a dare al singolo fiducia nelle proprie forze, elemento primo per l'attaccamento alla famiglia ed al lavoro e spinta poderosa verso l'erta faticosa del successo.

La propaganda assicurativa popolare nella scuola e nella famiglia

La propaganda assicurativa popolare, come per il risparmio, e più ancora di questo, deve aver metodo di educazione e di insegnamento e trovare quindi nella scuola e nella famiglia l'ambiente suo più naturale e favorevole. E' questa un'opera che va svolta in profondità e che, seppure in apparenza possa apparire più pesante e con effetti meno immediati e vistosi, non tarderà a dare poi frutti copiosi e continui, che compenseranno a iosa delle fatiche fatte, così come avviene per la terra, che più dà e più a lungo frutta, quanto più profondamente sarà stata prima lavorata.

Soprattutto al fanciullo deve essere inculcato l'uso di questo poderoso strumento sociale di affrancazione dal bisogno, costituito dal risparmio solidarizzato nei meccanismi previdenziali. Nel suo animo semplice questi insegnamenti saranno assai più proficui, se corroborati dall'esempio dei suoi insegnanti. Nelle prime età, più che in qualunque altro periodo della vita, opera la imitazione: « fare come fanno i grandi », ecco lo stimolo più potente per i piccoli.

Convincere l'insegnante

L'insegnante, per essere convincente nel suo insegnamento, deve anzitutto esserne convinto: le maggiori cure nella propaganda, la maggiore opera di persuasione deve essere perciò dedicata anzitutto a lui: un contratto sottoscritto dal maestro trascinerà presto o tardi gran parte della scolaresca e sarà perciò assai più efficace di molti altri mezzi di reclame, rivolti direttamente agli scolari.

E' una suggestione che rimarrà impressa nelle loro menti più della sola lezione o dei semplici dettami. Essi ricorderanno questa prima idea dell'assicurazione, che diverrà poi in loro abitudine al risparmio, e ne saranno assertori convinti e tenaci, realizzando così una loro maggiore indipendenza economica e una più salda unione sociale.

Quindi nella propaganda nella scuola deve essere considerato il maestro anzitutto: studiatene a fondo le condizioni economiche e familiari, proponetegli un contratto bene adeguato, fatene insomma un assicurato soddisfatto: egli diverrà un vostro prezioso e fattivo collaboratore, che non si limiterà soltanto a permettervi di illustrare direttamente agli alunni i vantaggi dei contratti che voi offrite, a distribuire loro cartoline, quaderni, matite e altri oggetti di reclame e magari a indicarvi l'indirizzo delle famiglie e la professione dei genitori. Egli permeerà invece tutto il suo insegnamento di quello spirito di parsimonia e previdenza, che è base della vita e che si inizia proprio nella scuola con l'arricchirsi giorno per giorno di tante idee nuove, che si integrano, si riallacciano, si moltiplicano nella banca del cervello, per essere pronte poi a fare fronte all'evento più imprevisto al momento men previsto. Così la piccola polizza popolare del bambino sarà come un seme, che darà origine a una serie di contratti, con cui egli, divenuto adulto, si premurerà dai rischi sempre crescenti della vita, per coprire i suoi beni o per garantire, a sua volta, a sé e ai suoi piccoli, un più sereno avvenire.

E' per questo che - lo ripetiamo - nelle scuole si deve anzitutto convincere il maestro, il cui insegnamento, il cui ricordo, ed il cui esempio costituiranno quasi sempre un'indelebile impronta di quei primi anni di vita, nei quali egli, con mano esperta, con amore, e con nobiltà di intenti - talora ancor più degli stessi genitori - ha modellato la cera vergine dei cuori e delle menti dei suoi piccoli allievi.

Il Presidente ed il Direttore Generale ricevuti dal Ministro della Pubblica Istruzione

Venerdì 7 maggio il Presidente, accompagnato dal Direttore Generale dell'I.N.A., è stato ricevuto dal Ministro della Pubblica Istruzione Onorevole Gaetano Martino, al quale è stato presentato dal prof. Guido Mestica, Provveditore agli studi di Roma.

Il Presidente prof. Bracco ha consegnato al Ministro Martino un assegno per l'istituzione di cinque Borse di studio a favore degli alunni della Scuola romana, allievi del Centro di Educazione artistica — C.E.A. — del Provveditorato agli studi di Roma, che dimostrino eccezionali disposizioni per qualunque tendenza artistica, nonché di cinque premi da assegnarsi a quei piccoli artisti, allievi dello stesso Centro, che in nobile gara tra loro, svolgeranno a disegno o in pittura, pregevoli temi che abbiano per concetto quello del risparmio assicurativo. Il Presidente ha accompagnato il dono con nobili espressioni verso la Scuola, dichiarandosi ben lieto di favorire una iniziativa intesa a promuovere l'educazione artistica dei giovani.

Il Ministro Martino, che ha riservato al Presidente dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni una calorosa accoglienza, l'ha ringraziato vivamente per il significativo gesto compiuto dall'I.N.A., compiacendosi dell'interessamento che il massimo Ente assicurativo italiano dimostra per la scuola.

All'udienza, che si è svolta in un'atmosfera particolarmente cordiale, hanno partecipato il Capo di Gabinetto del Ministro, l'Ispettore Generale al Ministero della P. I. prof. Rossi, il dott. Renda ed il prof. Bindi, alti funzionari del Provveditorato agli studi; della Direzione Generale dell'I.N.A. il dott. Vittorio Orlandi, Capo del Servizio Organizzazione, ed il comm. Beretti che cura i rapporti tra la Direzione Generale dell'I.N.A. ed il Ministero della P. I.

Un cortometraggio ha documentato la cerimonia, che ha costituito un alto e significativo riconoscimento dell'opera che da decenni l'I.N.A. sta svolgendo nella Scuola.



Il Presidente illustra il significato della istituzione delle Borse di Studio e dei Premi destinati dall'I.N.A. agli alunni di Roma, allievi del Centro di Educazione artistica del Provveditorato agli Studi ed il Ministro della Pubblica Istruzione esprime il proprio compiacimento per l'iniziativa.

Il Gruppo I. N. A. alla Fiera di Milano

Non è ancora spenta l'eco degli entusiastici consensi fatti registrare dal nostro padiglione alla Fiera di Milano 1954.

Tecnici, stampa, autorità, pubblico sono stati unanimemente concordi nel definire lo Stand del Gruppo I. N. A. « MODELLO PERFETTO ED INEGUAGLIABILE DI ORGANIZZAZIONE PUBBLICITARIA ». Infatti arte, tecnica, genialità pubblicitaria, signorilità ed armonia di colori uniti in perfetta simbiosi, hanno creato l'atmosfera ideale e necessaria per attrarre i visitatori di tutte le età e categorie.

Questo il premio più ambito ed atteso, da quanti hanno operato e collaborato per far sì che il Gruppo I. N. A., anche in questo delicato ed interessante settore, conseguisse un autentico ed incontrastato primato.

Così le ansie e le preoccupazioni della vigilia sono state bene ed ampiamente ricompensate (vero Prof. Gori, Arch. Vernuccio, Ing. Clemente, Cav. Salvi, Prof. Pettenati e Cav. Annibaldi?).

Per precisi ordini ricevuti, doveva essere risolto ad ogni costo il problema della funzionalità propagandistica del nostro stand in modo che il pubblico fosse attratto spontaneamente dai nostri elaborati pubblicitari. Bisognava creare, cioè, qualche cosa di nuovo ed attraente e soprattutto di movimento - particolare, oggi, molto gradito al pubblico in ge-

nere - in modo che anche i visitatori più distratti e superficiali fossero sollecitati ad avvicinarsi al nostro stand e quindi soffermarsi il tempo necessario per osservare e capire ciò che volevamo esporre. Infatti l'arduo problema è stato brillantemente risolto, grazie alla tecnica ed alla superiore riconosciuta competenza del Prof. Gori, dell'arch. Vernuccio e delle maestranze che hanno proceduto all'allestimento dello stand « Gruppo I. N. A. ».

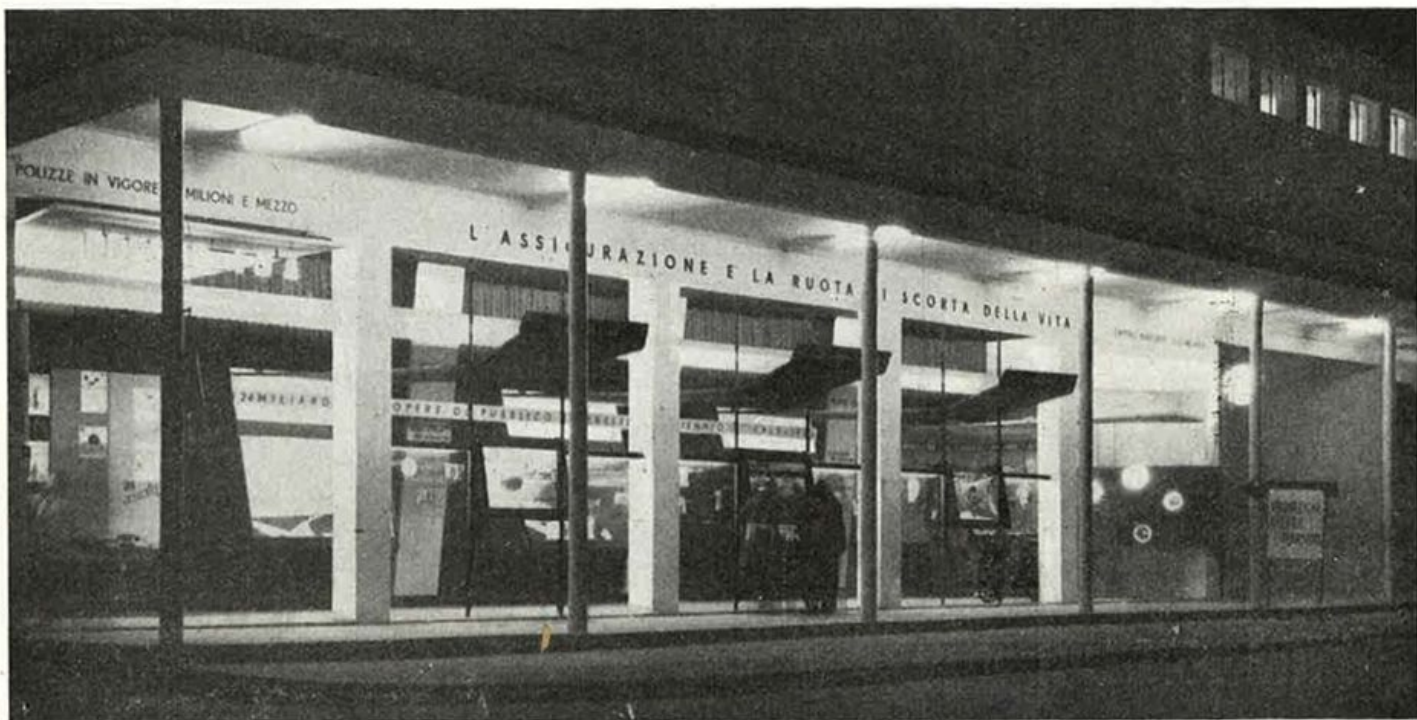
Quale motivo predominante di suggestiva attrazione sono state installate, fra le 4 colonne dello stand, 3 eleganti vetrinette. La prima vetrina mostrava un globo nel quale da una parte si inseriva un nastro sul quale erano state riprodotte le polizze del Gruppo INA e dall'altra uscivano, su due file, biglietti da 10.000 lire. Ciò ad illustrazione dello slogan « denaro assicurato, 2 volte guadagnato ».

Nella seconda vetrina appariva, immerso nell'acqua, un vascello protetto da una bottiglia ed intorno al quale era stata riprodotta con arte e genialità la più ricca e variopinta flora e fauna marina. Un piccolo palombaro, incurante e per nulla distolto dal continuo vagare dei magnifici pesciolini, vigilava nel fondo. Tutto ciò a geniale commento dello slogan « contro il rischio, la protezione della polizza assicurativa ».



Sopra: Piccoli e grandi davanti alle vetrine dell'I. N. A.

Sotto: Una suggestiva visione notturna dello Stand I. N. A.





Visitatori in sosta davanti allo Stand I.N.A.

Nella terza vetrinetta lo slogan « una famiglia senza polizza è come una casa senza tetto » era mirabilmente illustrato da due casette: una col tetto scoperchiato, ben coperta l'altra. La « famiglia » era opportunamente simboleggiata da un cinquantante gruppo di variopinti uccellini.

Facevano corona a ciascuna vetrina, indovinate fotografie che agganciano il pensiero ad altre possibilità assicurative riferite ai rami elementari ed al ramo vita.

Nell'interno, sulla parete di sinistra, apparivano fotografie di meravigliosi bimbi per richiamare l'attenzione sul concorso INA-SCUOLA, organizzato perfettamente anche in questa edizione.

Proseguendo sempre da sinistra verso destra, fotografie a colori riproducevano temi svolti dai bambini delle scuole. Al centro della parete di fondo, 3 magnifiche vetrine illustravano le opere realizzate dall'I.N.A. nel biennio 1952-53 con una spesa di oltre 24 miliardi. A destra gli investimenti del Gruppo I.N.A. erano rappresentati dagli immobili costruiti ed acquistati nel predetto biennio.

Lo slogan « l'assicurazione è la ruota di scorta della vita » a caratteri molto evidenti campeggiava sul frontone del nostro stand, mentre altri slogan, collocati in varie parti, ponevano in evidenza i risultati industriali conseguiti dal nostro Istituto.

Durante lo svolgimento della Fiera sono stati distribuiti ai visitatori del nostro Stand le pubblicazioni di propaganda I.N.A. « Donare », « Prevedere », « Inchiesta », oltre a « Rosa e azzurro » per la propaganda « nascite », all'atlantico « Per conoscere

ed amare l'Italia », particolarmente gradito sia dai grandi che dai piccoli, ed alle matite e cartoline de « Le Assicurazioni d'Italia ».

Alle predette pubblicazioni predisposte a cura del Servizio Organizzazione, si sono aggiunte e sono state distribuite, per iniziativa del Comitato INA-SCUOLA di Milano, le seguenti pubblicazioni: 500 copie della guida « dalla scuola alla vita » - 500 copie dell' « Annuario del Maestro 1955 » e 1.000 copie della nuova pubblicazione « Rosa e Azzurro », edita a cura del Prof. Lanzoni in occasione della XXXII^a Fiera di Milano, elegantemente presentata in busta di cellophan sulla quale in rosso e azzurro era stata stampata la seguente dicitura: « Omaggio del Gruppo I.N.A. » « Una famiglia senza polizza è una casa senza tetto » - « Istituto Nazionale delle Assicurazioni » - XXXII^a Fiera Campionaria di Milano ».

Quale « pubblicità di accompagnamento » atta a vulgarizzare i concetti assicurativi, a sviluppare la propaganda assicurativa in genere ed a dare la più ampia diffusione al riuscitissimo concorso INA-SCUOLA, è stato attuato un piano pubblicitario attraverso inserzioni pubblicitarie varie e mediante articoli redazionali apparsi su quotidiani locali.

Oltre che da numeroso pubblico e dalle varie autorità che si sono succedute ufficialmente ed ufficialmente nelle visite alla Fiera di Milano, in nostro Stand è stato visitato dal Sig. Presidente accompagnato dal Capo del Servizio Organizzazione e da altri Dirigenti della Direzione, in occasione della riunione di tutti gli Agenti Generali della Lombardia,



Sopra: Il concorso tra i piccoli visitatori in pieno svolgimento.

Sotto: Visitatori nell'interno dello Stand.





IL PRESIDENTE DELLA REPUBBLICA S'INTRATTIENE CON I RAPPRESENTANTI DELL'I.N.A. AL 36° SALONE AUTO DI TORINO

Al 36° Salone dell'Automobile in Torino, che diviene sempre più un qualificato incontro dei continui perfezionamenti dell'industria automobilistica e dei servizi che con essa si collegano, l'I.N.A. ha partecipato con uno suo Stand che il Servizio Organizzazione, Sviluppo e Propaganda, in unione con l'Ispettorato regionale del Piemonte, ha allestito per richiamare l'attenzione dei visitatori del Salone sull'attività e le prestazioni del Gruppo I.N.A. L'area messa a disposizione dello I.N.A. occupava complessivamente mq. 25 e su di essa è stato costruito lo Stand, con un imponente sviluppo frontale.

Il Salone dell'Automobile è stato inaugurato il giorno 21 aprile dal Presidente della Repubblica che, nel visitare la importante Rassegna,

si è soffermato anche dinnanzi al nostro Stand, dando modo all'Ispettore Regionale ed ai Funzionari di raggiungerlo sui recenti sviluppi della produzione e dell'attività dell'Istituto. A S. E. Einaudi sono state offerte dall'Ispettore Superiore Ing. Rocca le due pubblicazioni «Dance» del Correggio e sul Veronese. Hanno recato molta soddisfazione ai presenti le espressioni di considerazione per l'opera e la funzione dell'I.N.A., che il Presidente della Repubblica ha espresso nel corso della sua visita.

Anche il pubblico ha rivolto una simpatica attenzione al nostro Stand, presso il quale erano a disposizione di coloro che ne facevano richiesta le pubblicazioni « Inchiesta », « Donare » e « Prevedere », atlantini geografici e cartoline assicurative.

Sotto: La lunga sequenza dei pannelli della Mostra dell'I.N.A.



Sagomati propagandistici

A cura del Servizio Organizzazione sono stati distribuiti due sagomati di propaganda che hanno riscosso l'incondizionato consenso di tutte le Agenzie Generali.

Specialmente il bambino con i dadi dal motto « Proteggetelo non affidatelo alla sorte » costituisce, per la grazia della composizione e l'armonia dei colori, efficace richiamo propagandistico che culmina con un indovinatissimo monito per i genitori imprevedenti.

L'altro sagomato con l'ancora dal motto « Ancorate il vostro avvenire al Gruppo I.N.A. » non ha certo le possibilità « toccanti » del primo, ma, comunque, costituisce sempre un apprezzabile veicolo propagandistico anche per la sua composizione fine ed artistica.

E' in preparazione un terzo sagomato, che vorrà richiamare l'attenzione sul « valore economico » dell'uomo in rapporto ai propri redditi. Quest'ultimo sagomato verrà messo in distribuzione quanto prima e siamo già sicuri del suo grandissimo successo propagandistico per effetto della sua realizzazione originale e quanto mai significativa.



IN MERITO ALLE "PRECISAZIONI PER L'I.N.A., DEL "NOTIZIARIO ASSICURATIVO,"

Nel n. 7 del 15 aprile 1954 « Notiziario Assicurativo » ci dedica in prima pagina un lungo corsivo che si presterebbe a molte osservazioni e ad una altrettanto e forse più lunga risposta. A scanso di polemiche e per amor di brevità, ci limitiamo invece a ribadire che nella tabella apparsa nel fascicolo 39-40 dell' « Assicurazione Italiana » sotto il titolo « Dati comparativi sull'incasso premi di 50 Compagnie italiane negli anni 1950-51-52 » i dati dell'I.N.A. non sono omogenei con gli altri dati. Il compilatore della tabella, come si desume dalla stessa, intendeva infatti riportare le cifre dei premi di competenza del lavoro italiano ed estero, comprensivi di accessori e tasse a carico degli assicurati, al lordo delle riassicurazioni e coassicurazioni attive e passive e delle « cessioni legali », vale a dire le cifre dei premi considerati nella accezione la più estensiva possibile. Il significato di queste cifre è molto discutibile, soprattutto ai fini delle comparazioni e la stessa Rivista « L'Assicurazione Italiana » lo ammette, come risulta dall'articolo di fondo dello stesso fascicolo n. 39-40, citato anche nel corsivo che ci riguarda. Se poi le cifre riportate non sono tutte comprensive degli elementi indicati qui sopra, la comparabilità

delle stesse diventa ancora più problematica. Ora, per quanto riguarda le cifre dell'I.N.A., si osserva che: a) in tutti e tre gli esercizi citati non vi sono inclusi gli accessori di polizza e le tasse a carico degli assicurati; b) nell'esercizio 1952 risulta dedotto dalle stesse anche l'importo delle riassicurazioni passive.

Le cifre riportate da « L'Assicurazione Italiana » per l'I.N.A. devono essere pertanto rettifiche come segue:

| | 1950 | 1951 | 1952 |
|---|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Premi (incompleti) indicati da « L'Assicurazione Italiana » | 16.089.516.876 | 18.505.706.098 | 19.455.397.573 |
| Accessori e tasse | 389.106.144 | 451.442.366 | 492.837.090 |
| Premi ceduti per riassicurazioni passive | — | — | 1.255.850.257 |
| Totale | 16.478.623.020 | 18.957.148.464 | 21.204.084.920 |

Come si disse nel fascicolo n. 9 di « Cronache » il totale del 1952 supera quello della Rivista « L'Assicurazione Italiana » di 1.750 milioni circa.

Anche le cifre delle « Assicurazioni d'Italia » vanno rettifiche con l'aggiunta degli accessori e tasse, che risultano omesse in tutti e tre gli anni considerati.

In conseguenza di tali rettifiche, i totali del « Gruppo I.N.A. » della tabella dell' « Assicurazione Italiana » andrebbero modificati come segue:

| | 1950 | 1951 | 1952 |
|----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Gruppo I.N.A. | 23.167.309.691 | 27.493.574.405 | 31.292.503.044 |

Giova, peraltro, ricordare che del Gruppo I.N.A. fanno altresì parte anche le Società « Praevidentia » e « Fiume », che non sono comprese nella tabella dell' « Assicurazione Italiana ». Aggiungendo, pertanto, anche i premi di queste due Compagnie e quelli riportati qui sopra, si perviene ai risultati, riportati nella tabella in calce, che sono quelli esatti e completi.

I nuovi totali superano quelli riportati nella tabella dell' « Assicurazione Italiana » rispettivamente di

| | 1950 | 1951 | 1952 |
|---|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| PREMI GLOBALI DEL GRUPPO I.N.A. NEGLI ESERCIZI | | | |
| I.N.A. | 16.478.623.020 | 18.957.148.464 | 21.204.084.920 |
| Assitalia | 4.445.018.739 | 5.574.707.076 | 6.481.320.105 |
| Fiumeter | 2.243.767.932 | 2.961.718.865 | 3.607.098.019 |
| Praevidentia | 292.631.002 | 732.926.036 | 505.148.229 |
| Fiume | 370.746.005 | 487.994.972 | 666.914.393 |
| Totale | 23.830.786.698 | 28.714.495.413 | 32.464.565.666 |

1.344 milioni, quello del 1950, di 2.060 milioni, quello del 1951, di 3.398 milioni, quello del 1952.

Questo per dimostrare che i nostri rilievi avevano un fondamento.

Per quanto riguarda i dati da noi riportati nel fascicolo n. 9, di gennaio 1954, dobbiamo far presente che quelli relativi al 1951 erano stati già resi noti dal Ministero dell'Industria nell'aprile 1953 e quelli del 1952 nel settembre dello stesso anno, prima cioè che apparisse il fascicolo n. 39-40 de « L'Assicurazione Italiana ». Riteniamo inoltre non giustificabile la motivazione in base alla quale nella tabella apparsa nel n. 1 del 15 gennaio 1954 del « Notiziario

Assicurativo » l'I.N.A. è stato escluso. La stessa motivazione, infatti, avrebbe dovuto determinare, se riconosciuta valida, l'esclusione dello I.N.A. anche dalla tabella dell' « Assicurazione Italiana ». Non essendosi usato lo stesso criterio per le tabelle, si può dar adito a qualche perplessità, che solo la dichiarazione contenuta nel corsivo che ci riguarda vale ad eliminare. Anche per questa tabella, comunque, è bene precisare che l'I.N.A. si pone al primo posto - pur col solo ramo vita - con un incasso

premi di L. 18.260.932.000.

Concludendo questa breve nota, riaffermiamo per i nostri collaboratori della periferia la piena validità, ad ogni effetto, delle tabelle riportate da noi nel citato n. 9, anche perchè attraverso esse appare essenzialmente, se non esclusivamente, il risultato del loro fervore di lavoro per la nuova produzione e la conservazione del portafoglio acquisito. Alle tabelle stesse potranno far riferimento, ogni qualvolta nell'esercizio della loro attività ne avranno bisogno.

Concorso vetrine

Con vivo piacere apprendiamo che le Agenzie Generali partecipanti al « concorso vetrine » indetto dalla Direzione, sono in alacre fervore di allestimento.

E' giusto motivo di soddisfazione rilevare che l'adesione è stata piuttosto massiccia, se si tiene conto della impossibilità di moltissime Agenzie Generali di poter allestire la « vetrina » nei locali della propria sede.

Ben 46 Agenzie, infatti, hanno voluto cimentarsi e precisamente: Torino - Alessandria - Cuneo (Fossano, Mondovì) - Moncalieri - Vercelli - Genova - Chiavari (Rapallo) - Imperia (Alasio, Albenga) - Milano - Brescia - Legnano - Lodi - Vigevano - Bolzano - Verona - Venezia - Belluno (Cortina) - Padova - Pordenone - Rovigo - Trieste - Udine - Vicenza - Ferrara - Reggio Emilia - Firenze - Grosseto - Prato - Ancona - Ascoli Piceno - Perugia (Città di Castello) - Roma - Latina - Chieti (Lanciano-Vasto-Ortona) - Napoli - Campobasso - Castellammare di Stabia - Bari - Reggio Calabria - Palermo - Messina - Ragusa - Siracusa - Trapani - Cagliari - Sassari.

Il lavoro risulterà certamente arduo data l'aridità dei concetti da illustrare ed i molti ostacoli da superare, ma siamo ben sicuri che la fantasia artistica, l'intelligenza e la tenacia trionferanno sicuramente per il conseguimento del giusto premio sia morale che materiale.



I finanziamenti dell'I.N.A. per la realizzazione di opere stradali, di bonifica, di sistemazione fluviale, portuali, per costruzioni marittime varie e impianti idroelettrici

Per concludere la disamina dell'apporto dato dall'I.N.A. nel dopoguerra nei vari settori concernenti le opere di pubblico interesse, è utile accennare ai finanziamenti, concretati ed in corso di perfezionamento, per la realizzazione di opere stradali, di bonifica, di sistemazione fluviale, portuali, costruzioni marittime varie e per impianti idroelettrici.

Tali finanziamenti si sono concretati attraverso lo sconto delle annualità liquidate dallo Stato in pagamento differito delle opere a carico dello Stato stesso, nonché mediante la concessione di mutui a Province, Comuni e Consorzi, specialmente per quanto concerne le opere stradali e idroelettriche.

L'importo complessivo dei suddetti finanziamenti ha raggiunto, sempre nel periodo del dopoguerra preso in esame, oltre L. 10 miliardi, come appresso suddiviso:

| | | | | |
|---|--------------|-----------|---------------|----------------|
| 1) Opere stradali | circa | L. | 5.100 | milioni |
| 2) Opere di bonifica | » | » | 476 | » |
| 3) Lavori di sistemazione fluviali - riparazione danni alluvionati - opere portuali e costruzioni marittime varie | » | » | 3.836 | » |
| 4) Impianti idroelettrici | » | » | 846 | » |
| Totale | circa | L. | 10.258 | milioni |

I finanziamenti di che trattasi, specialmente per quanto concerne gli sconti di annualità, riguardano spesso parti dell'opera cui si riferiscono, in quanto le ditte assuntrici dei lavori si rivolgono a più enti per lo sconto delle annualità afferenti i

vari stati di avanzamento dei lavori stessi.

Tra le opere finanziate in tutto od in parte, attraverso operazioni di sconto di annualità e di mutui ad enti locali e consorzi, definiti ed in corso di definizione, è il caso di segnalare i mutui concessi alle Amministrazioni Provinciali di Sassari, Ascoli Piceno, Firenze, Pesaro, Modena, Forlì, ai Comuni di Genova, Venezia, Fabriano e Pordenone; gli sconti consentiti a varie imprese per i lavori concernenti la sistemazione a Peschiera del Lago di Garda ed emissari del lago, di arginatura dell'Indice (affluente del fiume Reno), di arginatura della Dora Baltea, di difesa e arginatura del Po nel Verellese, di arginatura del torrente Polcevera (Genova), di difesa sul fiume Sabato (Benevento), di sistemazione di torrenti in Provincia di Ragusa, di sistemazione fluviale sul Tronto ed affluenti; i lavori per la

sistemazione dei porti di Crotone e di S. Benedetto del Tronto; gli impianti idroelettrici sul Flumendosa (Sardegna) e quelli importantissimi eseguiti a Vernago - in Val Senales - dall'Azienda Elettrica Consorziale dei Comuni di Bolzano e Merano.



SOPRA - 1, 2, 3 - Sistemazione nuovo porto di Crotone - 4, 5: S. Benedetto del Tronto, prolungamento molo sud. SOTTO: Sistemazione del Mincio.



Ove si tenga conto dei considerevoli capitali investiti dall'I.N.A. nel dopoguerra negli altri settori di opere di pubblico interesse, di cui è stata data notizia nei precedenti numeri delle « Cronache », è chiaro che anche nel settore delle opere stradali, fluviali, portuali, di bonifica e di impianti idroelettrici, la somma di oltre L. 10 miliardi impiegata ed in corso di impiego, costituisce un altro rilevante apporto dell'I.N.A. nell'interesse della collettività.

Dalle notizie e dai dati man mano pubblicati nelle nostre « Cronache » si desume in modo evidente che nella quasi totalità gli investi-

menti concessi dall'I.N.A. nel dopoguerra hanno finalità di interesse pubblico e che, quindi, il risparmio assicurativo raccolto dall'I.N.A. tra la collettività è stato destinato a finanziamenti, che hanno reso possibile nuove opere necessarie, nuovo lavoro e benessere, il tutto sempre a beneficio della collettività stessa. Se ne può trarre la conclusione che i risparmiatori, assicurandosi con l'Istituto, compiono insieme un atto previdenziale di alto valore e significato per sé e per la propria famiglia, e concorrono a finalità di pubblico interesse a beneficio della collettività, di cui essi stessi fanno parte.

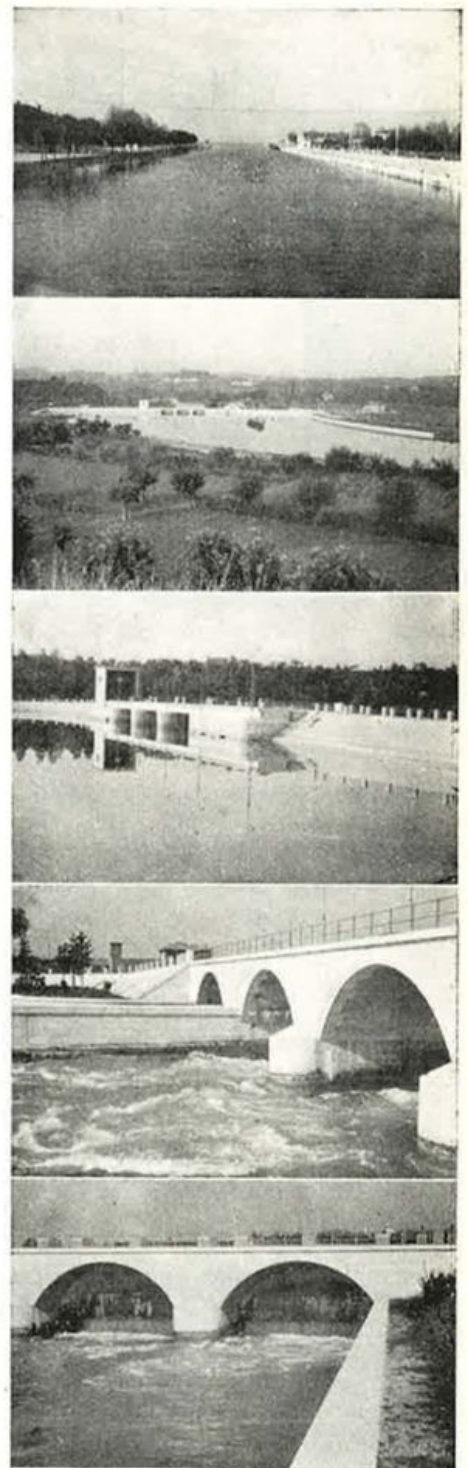
BILANCI ECONOMICI DELLE IMPRESE DI ASSICURAZIONI PRIVATE

Sotto questo titolo il « Notiziario Istat » (aprile 1954) pubblica i risultati della speciale elaborazione statistica della situazione patrimoniale e dei conti economici dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, delle imprese di assicurazioni italiane e delle rappresentanze di Imprese estere in Italia, con riferimento all'anno 1952, effettuata dall'Istituto Centrale di Statistica, come negli anni precedenti, sulla base dei bilanci forniti dalle imprese di assicurazione e con la collaborazione dell'Ispettorato delle Imprese Private e dell'Associazione Nazionale fra le Imprese Assicuratrici.

Stralciamo da detta pubblicazione alcuni dati per i nostri collaboratori di periferia.

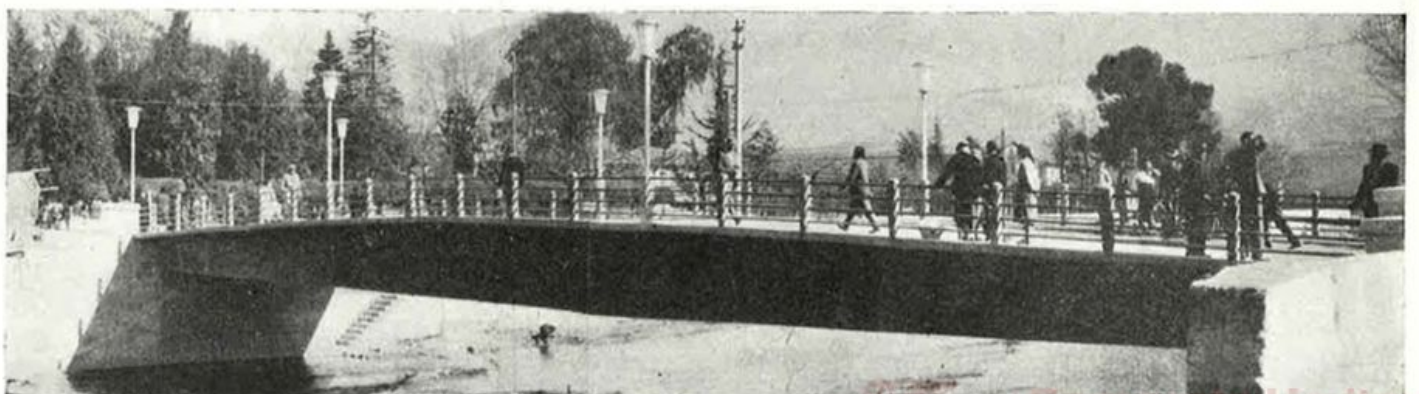
Le riserve tecniche (riserve premi e riserve sinistri) relative al portafoglio complessivo degli Istituti e delle Imprese operanti in Italia hanno raggiunto nel 1952 il livello di 205,1 miliardi di lire contro 171,0 nell'anno precedente, 139,1 nel 1950 e 112,9 nel 1949. I premi di competenza relativi al portafoglio diretto italiano (al lordo degli accessori di polizza e al netto delle tasse a carico degli assicurati) sono complessivamente ammontati nel 1952 a 115,4 miliardi

contro 98,4 nell'anno precedente, 78,9 nel 1950 e 66,4 miliardi nel 1949. Relativamente alla ripartizione di tali premi fra ramo vita e ramo danni si rileva che nel 1952 i premi di competenza per il ramo danni sono ammontati a 78,9 miliardi contro 36,6 del ramo vita. Nel portafoglio danni, i cui premi lordi sono aumentati complessivamente nel 1952 del 19,4% rispetto all'anno precedente, tutti i principali rami elementari hanno registrato sensibili incrementi. Per quanto riguarda il portafoglio diretto italiano vita, i premi netti di competenza dell'I.N.A. sono ammontati a 18,0 miliardi di lire, contro 17,1 miliardi delle Imprese italiane (compresa la collegata « Praevidentia » per un importo di 340 milioni) e delle Rappresentanze delle Imprese Estere. Ove i 340 milioni della « Praevidentia » vengano sommati con i premi dell'I.N.A., questi ultimi salirebbero a 18,3 miliardi, corrispondenti a poco più del 52% del totale, contro 16,8 miliardi delle imprese, corrispondenti a poco meno del 48% del totale. L'aggiunta degli accessori di polizza ai premi netti non modificherebbe di molto detti rapporti, che passerebbero rispettivamente al 51,4% e al 48,6%.



SOPRA: Sistemazione del porto di Peschiera e degli emissari del lago di Garda

SOTTO: Ponto S. Lorenzo sul fiume Liri.



IL COMPLESSO I.N.A. AL QUARTIERE SALARIO A ROMA



Con la gara del 9 aprile 1954, per l'appalto dei lavori di costruzione del nuovo complesso I.N.A. nello

Via Somalia in Roma, viene a completarsi il nostro programma edilizio in questa zona iniziato nel 1950 con la costruzione di un gruppo di immobili per i nostri dipendenti, nel quadro del Piano Incremento Occupazione Operaia - Case per Lavoratori.

Con tali due edifici costruiti nel biennio 1950/51, l'I.N.A. ha funzionato come « stazione appaltante » per le abitazioni che sono state, dall'apposita commissione prevista dalla legge del Piano Fanfani, assegnate in proprietà a ben 70 dipendenti dell'Istituto.

Pure adempiendo rigorosamente a tutte le clausole tecniche ed economiche della Gestione INA-CASA, si è riusciti a dotare i due immobili stessi di una moderna attrezzatura, installando negli edifici completi impianti igienici, di riscaldamento centrale e di ascensore.

Con tale realizzazione, l'I.N.A. è

orgogliosa di aver dato anche il suo contributo diretto ad una iniziativa che, per le sue finalità e la sua ampiezza, non ha riscontro in nessun altro paese di Europa.

Il nuovo intervento, invece, prevede la costruzione di edifici a carattere semplice verso i lotti INA-CASA e di tono più elevato verso la zona che scende verso la Via Salaria.

Il nuovo complesso sarà così suddiviso:

a) - fabbricato civile a tipo intensivo in angolo tra la Via Somalia e la nuova Via P. R., nel quale saranno ricavati 342 vani commerciali;

b) - fabbricato civile di tipo intensivo, con fronte sulla Via Somalia, nel quale potranno essere ricavati 150 vani commerciali;

c) - fabbricato civile di tipo intensivo, in angolo tra la Via Somalia e Via Leoncavallo, nel quale potranno essere ricavati 149 vani commerciali;

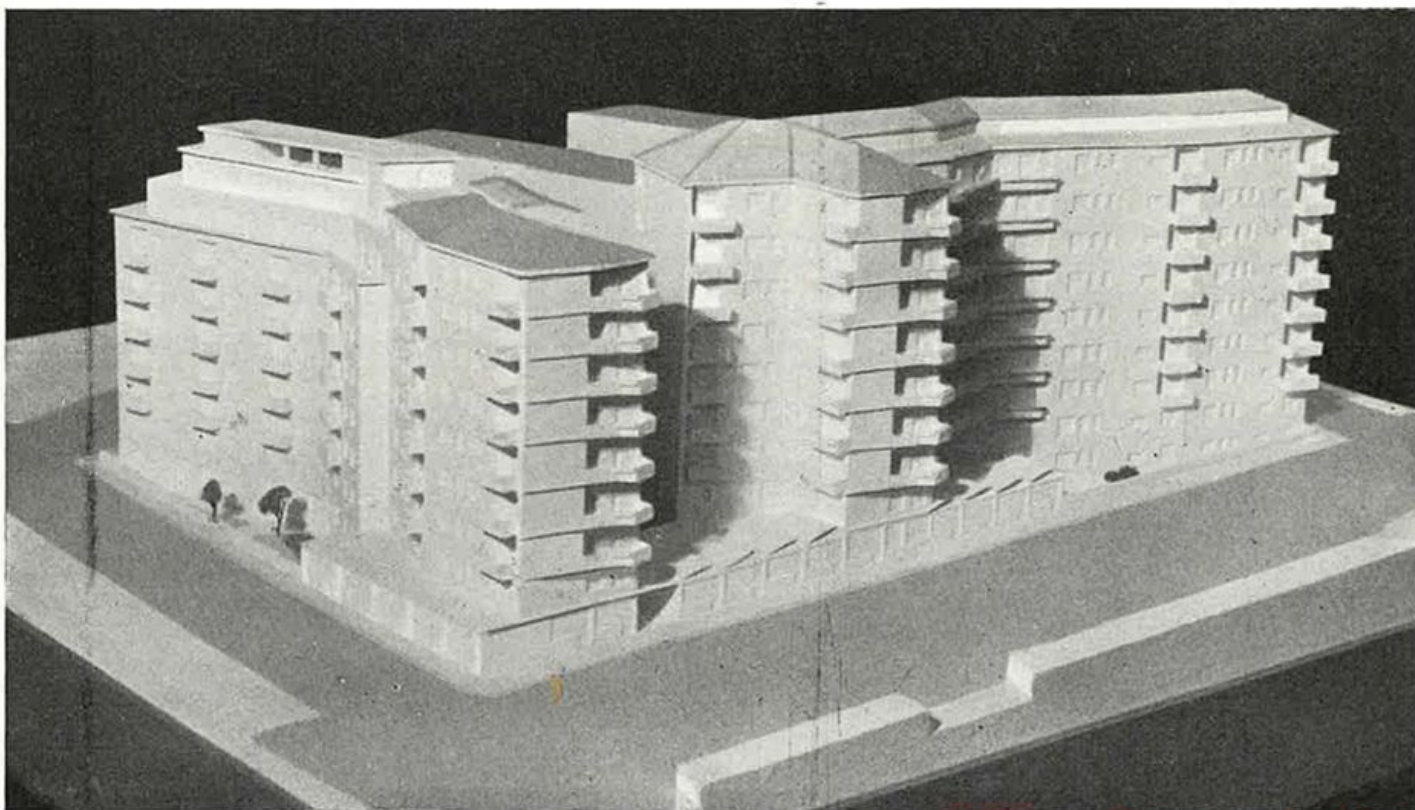
d) - fabbricato a carattere industriale, dell'altezza di ml. 4,50 da adibirsi a magazzini o autorimessa.

Con le opere suddette, l'Istituto dimostra ancora una volta di essere

all'avanguardia nel campo delle costruzioni civili, spiccatamente richieste nel momento attuale dal mercato edilizio di Roma.



Sopra: Uno degli edifici costruiti nel 1950-1951.
Sotto: Il plastico del nuovo complesso.



Il PRESIDENTE è stato a:

MILANO il 20 aprile accompagnato dal Capo Servizio Organizzazione Sviluppo e Propaganda, ed ha partecipato ad una riunione degli Agenti Generali della Lombardia, svoltasi alla presenza del Titolare del Compartimento. Nel corso della riunione sono stati esaminati tutti i problemi inerenti all'organizzazione produttiva delle singole Agenzie Generali. Successivamente il Prof. Bracco, insieme al Capo dell'Organizzazione, al Titolare dell'Ispettorato Regionale e agli Agenti Generali si è recato alla Fiera di Milano ed ha visitato lo Stand del Gruppo I.N.A. compiacendosi per i nuovi criteri applicati nell'allestimento di esso.

MONZA il 21 aprile per una visita alla Scuola Produttori, sorta recentemente per iniziativa dell'Agente Generale Rag. Buelli. Il Presidente, dopo essersi trattenuto con gli allievi e il Direttore, si è compiaciuto dei programmi del corso e degli scopi che questa iniziativa si propone per la migliore formazione professionale di elementi che dovranno esplicare la loro attività nel campo della produzione.

FIRENZE per una riunione degli Agenti Generali della Toscana, dell'Umbria e del Lazio.

CIRCOLARI

Sono state diramate le seguenti circolari:
 --- n. 1212 del 20 aprile che illustra i criteri di applicazione per l'esercizio 1954 dei provvedimenti agenziali.

Per quanto riguarda il premio di incremento a ciclo triennale consecutivo si precisa che le Agenzie Generali che non conseguano tale premio per il 1953, possono essere ammesse a conseguirlo nel 1954.

Vengono forniti anche chiarimenti sul modo di valutare i riflessi che la accentuata produzione raccolta in uno degli esercizi del triennio può avere sul rapporto con la produzione dell'esercizio successivo, e i criteri di valutazione dei premi di efficienza organizzativa.

--- n. 1213 del 30 aprile che elenca le forme di assicurazione alle quali è stata estesa la garanzia supplementare del rischio di morte per infortunio, e le condizioni che regolano la copertura di tale extra rischio.

L'I.N.A. riduce i tassi di premio

L'Istituto da oltre un anno ha diramato alla sua organizzazione periferica la nota circolare per la riduzione dei tassi di premio per capitali da assicurare da L. 3.000.000 e oltre (Circ. 1174 del 26-1-1953), cui ha fatto seguito da parte delle compagnie concorrenti analoga iniziativa.

La riduzione dei detti tassi è conseguente, come è risaputo, agli aumenti tariffari imposti nel 1945 (Circ. 778 dell'11-7-1945), volti a sopperire alle maggiori spese amministrative dovute, allora, al persistere della difficile congiuntura economica della Nazione.

A distanza di un anno non si è potuto non constatare che la cessazione del periodo di congiuntura non ha, ovviamente, consentito una riduzione delle spese, bensì ha comportato una stabilizzazione di esse quasi al livello raggiunto all'acme della congiuntura stessa.

Pur tuttavia, se si osserva la produzione degli affari di questi ultimi anni, tanto dell'Istituto che delle Compagnie, si trova che il capitale medio assicurato per contratto tende incessantemente ad elevarsi nel suo ammontare.

Infatti, se, ad esempio, e sempre per l'Istituto, si considera la categoria Mista, che è sempre una delle più importanti forme di assicurazione sulla vita, si rilevano dalle Relazioni di Bilancio i seguenti capitali

medi per contratto, afferenti alla produzione.

| Esercizio | Capitale medio in lire | N. indice riferito al '38 |
|-----------|---------------------------|------------------------------|
| 1938 | 18.492 | 100 |
| 1945 | 57.365 | 310 |
| 1946 | 79.595 | 430 |
| 1947 | 156.353 | 846 |
| 1948 | 246.005 | 1.330 |
| 1949 | 376.829 | 2.038 |
| 1950 | 531.577 | 2.875 |
| 1951 | 577.780 | 3.124 |
| 1952 | 638.570 | 3.453 |
| 1953 | 783.288 | 4.236 |

Questi valori stanno a significare che i contratti acquisiti sono riferiti a capitali di ammontare sempre più elevato, ma che non ancora è stato raggiunto il livello anteguerra in termini di valori reali dei segni monetari.

Se detto adeguamento non è stato raggiunto dalla nuova produzione, ancora più lontano ne è il portafoglio e quindi l'incasso annuo dei premi. Epperò, se si raffrontano per gli stessi esercizi le spese di amministrazione ai premi incassati, si ottengono le seguenti percentuali (desunte anche esse dalle dette Relazioni di Bilancio).

| Esercizio | Percentuale |
|-----------|-------------|
| 1938 | 5,38 |
| 1945 | 21,86 |
| 1946 | 20,26 |
| 1947 | 25,62 |
| 1948 | 22,49 |
| 1949 | 19,07 |
| 1950 | 16,17 |
| 1951 | 16,90 |
| 1952 | 15,68 |

Queste ultime cifre con quelle della precedente tabella mostrano che il portafoglio dell'I.N.A. segue una marcata tendenza, seppure lenta, all'adeguamento alla situazione anteguerra, quantunque si sia tuttora ben lungi dal traguardo cui costantemente si mira.

E' per questo motivo che gli aumenti tariffari imposti a suo tempo per fronteggiare la congiuntura economica, recentemente sono stati oggetto di revisione al fine di mitigarne l'asperità specie per quei contratti di capitale più elevato, che sono chiamati ad un maggior contributo per le spese di amministrazione.

Infatti, è ben risaputo che le spese di amministrazione non differiscono da contratto a contratto, mentre secondo le tariffe, esse vengono a gravare sui singoli contratti in proporzione ai capitali assicurati od ai premi, o ad entrambi. Ora se una tale proporzionalità può ammettersi per i premi normali, ed è stata inizialmente ammessa anche per la maggiorazione dei margini a copertura delle spese di gestione, il relativo caricamento, destinato a scomparire quando il portafoglio potrà dirsi completamente adeguato, in un primo tempo è stato eliminato in quei contratti i cui normali margini sono già sufficienti per equilibrare le spese relative all'amministrazione dei contratti stessi, mentre è stato ridotto in altri che offrono minori disponibilità, per rimanere infine inalterato per i contratti al disotto dei 3 milioni di capitale assicurato. E' un primo passo verso la normalizzazione che sarà seguito da altri non appena se ne presenterà la possibilità, e che mette in evidenza l'iniziativa dell'Istituto volta a rendere più agevole la diuturna fatica degli agenti e dei produttori.

Senza dubbio le riduzioni apportate ai premi, convenientemente illustrate alla clientela dagli operosi produttori, costituiscono per essi un'arma molto efficace nella battaglia da loro ingaggiata per la diffusione della previdenza e la dimostrazione più lampante che è costante preoccupazione della Direzione Generale quella di spianare il terreno alla loro fatica, e fornire loro i mezzi per raggiungere quella posizione di primato al quale il nostro Istituto ha ben diritto.

ORDINAMENTO DEGLI UFFICI

La competenza e le responsabilità dei singoli Dirigenti e Funzionari addetti alla Direzione Generale, sono determinate come appresso:

| | | | | |
|-------------------------------------|---|-------------------------------------|--|-------------------------------------|
| Vice Direttore Dr. P. VIDAS | Procuratore Rag. A. ABBINA | S. Procuratore Rag. S. DE FAZIO | Ragioneria - Cassa - Impianti Elettromeccanici - Archivio | |
| | | | S. Procuratore Dr. G. GUANTI | Contabilità Agenzie Generali |
| Vice Direttore Rag. A. PUGLISI | Procuratore Sig. V. PASTORE | S. Procuratore Rag. A. MANILII | Riassicurazione | |
| | | | S. Procuratore Ing. A. MASSIMI | Grandine |
| | | | S. Procuratore Ing. E. MASTRACCHIO | Incendio |
| Vice Direttore Dr. G. BRACCO | Procuratore Dr. A. CAVALLARI | S. Procuratore Dr. G. JACOBELLIS | Furti o Rischi Diversi | |
| | | | S. Procuratore Sig. M. PETTINI | Segreteria Generale Ispettorato |
| | | | S. Procuratore Dr. G. MANFRIDI | Organizzazione - Ufficio Centrale |
| Procuratore Dr. E. RUCCA | Procuratore Dr. E. RUCCA | S. Procuratore Sig. R. BIRRI | Economato - Beni Stabili - Spedizioni | |
| | | | Procuratore Avv. L. F. RE | Personale |
| Procuratore Dr. E. RUCCA | Consulente Sanitario Capo Dr. A. DI PORTO | S. Procuratore Dr. B. SBRIZZI | Consulenza Medica | |
| | | | S. Procuratore Dr. M. DI PIERRO | Trasporti |
| Procuratore Sig. G. RUGI | Procuratore Sig. G. RUGI | S. Procuratore Sig. C. BAZZANTI | Infortunati - Films | |
| | | | S. Procuratore Dr. M. ROCCO | Responsabilità Civile Assunzioni |
| Procuratore Avv. R. GUGLIELMOTTI | Procuratore Avv. F. LO SARDO | S. Procuratore Dr. M. ROCCO | Responsabilità Civile Danni | |
| | | | | Ufficio Legale |

L'Ufficio legale al centro ed alla periferia dipende dal Capo dell'Ufficio legale e Consulente Generale per gli affari sindacali ed amministrativi della Società Avv. E. PASANISI che ne risponde verso il Direttore Generale.

Il Procuratore Ing. Diego ROMEO è addetto alla Segreteria particolare e tecnica del Direttore Generale.

I Vice Direttori Dr. VIDAS e Rag. PUGLISI, oltre alle competenze sopra specificate, rispettivamente per i rami Responsabilità Civile ed Infortuni - Films, daranno la loro collaborazione al Direttore Generale per il buon andamento dei predetti rami.

L'ASSICURAZIONE DELLE MACCHINE AD USO AGRICOLO

In pochi campi dell'attività nazionale il dopo-guerra ha segnato uno sviluppo tanto sensibile quanto in quello della meccanizzazione agricola poichè l'iniziativa di enti e di privati si è decisamente orientata verso il crescente impiego di macchine nei lavori agricoli. Di tale fenomeno costituiscono prova i dati seguenti: i trattori agricoli sono aumentati da 60.800 del 1949 ad oltre 100.000 del 1953, le trebbiatrici a motore da

34.000 ad oltre 40.000, mentre in proporzione si è sviluppato l'uso di motori vari; e ciò indistintamente, ormai, in ogni Regione d'Italia.

I riflessi assicurativi non sono sfuggiti all'organizzazione periferica; tuttavia, non riteniamo sia superfluo ricordare quali garanzie sono necessariamente connesse all'uso di macchine agricole in genere.

Innanzitutto, si manifesta l'opportunità di coprire tali macchine, di

valore in genere considerevole, con una polizza incendio i cui tassi sono previsti alle pagg. 84-87 della « Tariffa rossa » edizione agosto '53, alle voci 8,9 e 10.

Naturalmente, l'occasione dovrebbe essere propizia all'assicuratore per ottenere dall'agricoltore la stipulazione di una polizza « rischio agricolo » che, comprendendo la garanzia per il trattore, trebbiatrici, ecc. abbraccia anche la casa colonica, la stalla, il silo, i prodotti del suolo ecc. (pagg. 65-119).

E' da ricordare che l'uso di mietitrebbiatrici, dichiarato in polizza da apposita clausola (N.º 8 pag. 106), permette di accordare uno sconto del 50% sul tasso previsto per l'assicurazione delle granaglie.

Qualora si consideri, come innanzi accennato, il valore delle macchine agricole in genere (in relazione anche alla circostanza che esse vengono spesso acquistate grazie a contratti di mutuo contemplanti l'obbligo dell'assicurazione) e la probabilità di incendio, per l'uso spesso inaccorto del carburante, si rileverà quanto possa riuscire utile una specifica e sistematica azione produttiva dei nostri collaboratori.

Non meno pressante appare la necessità per l'agricoltore di garantirsi contro la responsabilità civile verso terzi derivante da impiego delle macchine agricole: la tariffa « RCT » rischi diversi e aziende industriali ediz. 1953 contempla le varie possibilità alle pagg. 34 e 35.

Premesso che la responsabilità incombe sia al proprietario che all'utente, la tariffa prevede, con numerose combinazioni di massimali, i premi dovuti per i trattori muniti di targa dell'Ente assistenziale « Utenti Macchine Agricole » (U.M.A.), distinguendo se usati per conto proprio o anche per conto di terzi, quelli per locomobili e motori in genere non semoventi destinati all'azionamento di macchine agricole (trebbiatrici, sgranatrici, pressatrici, ecc.), anche per essi distinguendo se usati per conto proprio o di terzi; e quelli per auto-sgranatrici e motori fissi destinati all'azionamento di trincia foraggi, pompe, seghe circolari e simili.

Come si rileva dalla tariffa, di facile consultazione, trattasi di premi decisamente convenienti, tali, quindi, da non costituire un ostacolo per l'a-

(Continua a pag. 34)



Presso la sede dell'Ispettorato di Napoli sono stati convocati il 20 aprile gli ispettori per l'Italia meridionale.

Ha presieduto la riunione il Direttore Generale Dott. Cosimo Arcidiacono; partecipavano l'Ispettore Superiore dell'I.N.A. Comm. Armando Desideri Gavaglio, i Procuratori Ing. Diego Romeo e Avv. Vincenzo Bartolozzi.

Il Dott. Arcidiacono si è detto lieto di porgere ai convenuti il saluto della Direzione Generale ed ha quindi commentato i risultati conseguiti in ogni ramo da ciascun ispettorato nell'anno 1953.

Ha rilevato i soddisfacenti dati raggiunti nell'incremento della produzione del meridione e nell'incidenza dei sinistri sui premi, ed ha tracciato le direttive per il potenziamento delle assunzioni, in relazione anche alle iniziative che sorgono attualmente per la valorizzazione delle risorse dell'Italia meridionale.

Si è detto certo che, con la consueta cura dedicata dagli ispettori nella trattazione dei sinistri e con una ancor più rapida definizione della loro liquidazione, si potranno conseguire, nel settore R. C., risultati migliori. Ha, quindi, impartito disposizioni per il rapido adeguamento del portafoglio responsabilità civile alle nuove tariffe con la rigida applicazione delle norme del Concordato R. C., al fine di migliorare l'andamento del ramo.

Il Direttore Generale ha quindi comunicato i primi dati degli incassi conseguiti dalla Società nell'esercizio 1953 ed ha esternato agli Ispettori il suo compiacimento per il contributo dato con il loro lavoro al raggiungimento di tali risultati che consolidano la posizione della Compagnia nel novero delle Società operanti nei rami danni.

Nella stessa giornata il Direttore Generale ha presieduto la riunione degli Agenti generali della Campania e del Molise; partecipavano, oltre ai dirigenti sopra indicati, anche il Prof. Giuseppe Fantoni ed il Dott. Mino Donati, rispettivamente Presidente e Vice Presidente dell'A.N.A. G.I.N.A.

Il Dott. Arcidiacono, nel ringraziare il Presidente ed il Vice Presidente dell'Associazione Agenti per il loro intervento alla riunione, ha posto in evidenza i problemi che interessano particolarmente le agenzie

del Mezzogiorno.

Si è dichiarato compiaciuto dello sviluppo dato nel dopoguerra dall'organizzazione produttiva al lavoro dei rami danni ed ha esaminato con i titolari delle agenzie i provvedimenti per il potenziamento delle assunzioni, indicando le direttive atte a rendere ancor più efficiente il contributo di operosità e di previdenza che Le Assicurazioni d'Italia debbono apportare nella valorizzazione delle risorse del Mezzogiorno.

Il Direttore Generale si è detto certo di poter riscontrare prossimamente un ulteriore incremento nel lavoro delle Agenzie del Mezzogiorno, in modo che anche in dette Regioni sia raggiunta una maggiore efficienza rispondente, e alla posizione della Compagnia nel mercato assicurativo nazionale, e al prestigio che ha l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, in relazione anche alle importanti iniziative che l'Ente di Stato realizza a favore del Meridione.

L'Ispettore Superiore dell'I.N.A., Comm. Desideri, che ha efficacemente potenziato l'organizzazione dell'Istituto nel Mezzogiorno durante la sua lunga permanenza per gli incarichi affidatigli e che segue con particolare cura il lavoro dei rami danni, ha posto in evidenza i vari aspetti del programma tracciato dal Direttore Generale e si è detto lieto di dare il proprio contributo per la sua realizzazione.

Il Presidente dell'A.N.A.G.I.N.A. ha porto al Dott. Arcidiacono il suo vivo ringraziamento per il gradito invito rivoltagli a partecipare alla riunione e per la esauriente trattazione dei problemi che interessano le Agenzie del Meridione.

Ha, quindi, esposto in breve e chiara sintesi le proposte formulate dagli Agenti Generali, sottolineando la particolare cura che la Direzione Generale dedica a tali problemi, e si è riservato di predisporre, in sede di Associazione Agenti, uno studio che interesserà tutta la categoria degli Agenti dell'I.N.A.

Il Prof. Fantoni, a nome degli Agenti Generali, ha porto al Dott. Arcidiacono un vivo ringraziamento per l'opera che egli dedica con passione e competenza alle sorti de Le Assicurazioni d'Italia da circa trenta anni, formulando i migliori voti per la sempre maggiore prosperità dell'Azienda.

ASSICURAZIONE INDIVIDUALE

(INFORTUNI) - Garanzia, entro i limiti delle indennità stabilite per i diversi casi, di un compenso ai danni economici derivanti da lesioni fisiche prodotte alla persona dell'assicurato da fatti esterni, improvvisi e violenti che, indipendentemente dalla volontà di lui e da eventuali sue condizioni anormali di salute, danno luogo a morte, invalidità permanente o inabilità temporanea.

La indennità stabilita per il caso di morte oppure di invalidità permanente sarà corrisposta soltanto quando tale evento si verifichi entro un anno dalla data dell'infortunio.

ASSICURAZIONE CUMULATIVA

(INFORTUNI) - Garanzia, come innanzi specificato, in favore del personale tecnico, amministrativo e viaggiante di aziende industriali, commerciali, bancarie, di enti pubblici e privati, di ospedali, istituti ecc.

Qualora trattisi di assicurare dei dipendenti già assicurati con polizza « obbligatoria a norma di legge » o per i quali, in caso contrario, vi fosse dubbio circa l'obbligatorietà stessa, dovrà essere inserita, tanto in proposta quanto in polizza, la clausola che segue:

« La presente polizza si intende contratta di comune accordo e non esime dall'eventuale obbligo di legge di stipulare il contratto per l'assicurazione collettiva degli operai contro gli infortuni sul lavoro ».

COMBINAZIONI DI INDENNITA'

L'assicurazione può stipularsi contemporaneamente per le tre eventualità (morte, invalidità permanente e inabilità temporanea), ma può anche essere conclusa:

- a) - per i soli casi di morte e di invalidità permanente, con esclusione del caso di inabilità temporanea.
- b) - per i soli casi di invalidità permanente e di inabilità temporanea, con esclusione del caso di morte.
- c) - per i soli casi di morte e di inabilità temporanea, con esclusione del caso di invalidità permanente.
- d) - per il solo caso di invalidità permanente.
- e) - per il solo caso di morte.

Non si stipulano assicurazioni per il solo caso di inabilità temporanea.



ORDINI DI SERVIZIO

— L'Ordine di Servizio n. 235 nel comunicare l'istituzione del grado di Vice-Direttore generale, annuncia che a rivestirlo è stato chiamato il rag. Gaetano CATUZZI, il quale, conservando le precedenti funzioni, avrà l'incarico di collaborare con il Direttore Generale per il coordinamento del lavoro e di sostituire il Direttore medesimo in caso di sua assenza od impedimento.

— L'Ordine di Servizio n. 237 informa i dipendenti della Società che l'Istituto Nazionale Assicurazioni Malattie concede agli iscritti dei settori Credito-Assicurazioni un contributo spese funerarie, nel caso di decesso di persone a carico.

— L'Ordine di Servizio n. 238 ricorda l'anno di fondazione della « Fiume » (1924) ed il successivo cambiamento del nome in « Fiumeter » (1946).

CIRCOLARI

— La circolare n. 12/Inc. R. I. comunica alcune modifiche della precedente circolare n. 29/53 Inc. R. I. del 7 dicembre 1953.

— La circolare n. 12/54 Tr. comunica l'invio della tabella relativa ai premi rischi guerra e scioperi su merci trasportate.

— La circolare n. 13/54 della Ragioneria Generale stabilisce le modalità di remessa alla Direzione generale delle somme incassate da parte delle Agenzie generali.

— La circolare n. 14/54 comunica l'istituzione, gli scopi ed i costi della polizza abbinata Incendio e Furti.

— La circolare n. 15/54 Inc. informa sull'assunzione da parte della Società della garanzia complementare dei danni indiretti nei riguardi dei « Rischi commerciali » e « Piccole Industrie ».

— La circolare n. 16/54 richiede alle Agenzie generali l'inventario mobiliare.

— La circolare n. 17/54 Inc. comunica le iniziative volte a potenziare la compagnia granaglie 1954.

— La circolare n. 18/1954 Cau. annuncia i ribassi fissati dal concordato delle Compagnie aderenti, per agevolare la stipulazione delle garanzie relative alle cauzioni provvisorie.

— Inoltre, nel mese di aprile, il Ramo Grandine ha fornito, con apposita circolare, le norme e le modalità riguardanti l'assicurazione dei prodotti: uva, pomodoro, cucurbitacee, ricino, bietola, seme, miglio.

MODIFICHE NELLA ORGANIZZAZIONE DELLE AGENZIE

Sono state istituite le nuove agenzie generali di:

LANCIANO, affidata al sig. **Alfonso Scioli**
ORISTANO, affidata al dott. **Carlo Licheri**.

Sono state riorganizzate le agenzie generali di:

ASTI, con il sig. **Albino Cocito**

CHIETI, con il sig. **Corrado Ricci**.

PESCARA, con i sigg. geom. **Antonino Ricci** e **Adolfo Ceccherini**.

Ai nuovi collaboratori vada il nostro saluto augurale.

Oh perbacco!

Abbiamo anche noi qualche cosa da dire

— Buon giorno, oh, guarda chi si rivede! . .

— Buon giorno! . . Ah, Lei è quel Signore che mi ha fatto, tempo fa, quell'attacco a fondo sulle assicurazioni! . .

— Precisamente, non se l'avrà mica avuta a male?

Oh, per carità!, spero piuttosto che dopo le mie spiegazioni, Lei abbia attenuato un pò le sue prevenzioni!

— Ha detto bene, attenuate, ma non superate del tutto.

— Sa quando le supererà? Quando anche da noi la mentalità assicurativa si sarà diffusa più fiduciosamente in ogni strato sociale.

— Questo sta bene ma voi dovete, come Le ho detto, favorire questa evoluzione, semplificando di molto la vostra burocrazia.

— Burocrazia?, ma non sa Lei che noi in poche ore siamo in condizioni di darle le coperture più impensate?

— Firmando quei lomosissimi moduli ed accettando ad occhi chiusi quelle microscopiche ed infinite condizioni che sono inserite in ogni polizza: si ricorda che glie l'ho già accennato l'altra volta?

— No, no, accettando semplicemente il convenuto: le trattative e le conclusioni precedono sempre la firma di qualsiasi contratto: le clausole, cui Lei accenna, per lo più sono clausole cautelative e difensive contro coloro che da una assicurazione tentassero di trarne una speculazione. Le garanzie che noi diamo, hanno il loro giusto valore e questo valore deve essere ben chiaramente descritto e circoscritto in un patto che non si presti ad equivoci per entrambe le parti contraenti: creda pure, il ramo assicurativo è un ramo di fiducia e quindi molto delicato: non bisogna illudere e non bisogna deludere.

— Eppure io ho l'impressione che quando c'è un sinistro da liquidare, quasi sempre nascono discussioni.

— Ma questo perchè?, perchè l'assicurato, talvolta, vanta pretese che eccedono i suoi diritti: stia tranquillo che il giustamente dovuto viene pagato senza tante lungaggini, entro il tempo indispensabile ad appurare la verità dei fatti.

— Capisco che fra tanti vi sarà sempre colui che non è mai soddisfatto, ma questo succede in tutti i campi.

— Oh, là!, cominciamo a ragionare un pò di più: ora le dirò anche che se le assicurazioni fossero più diffuse vorrebbero anche costare ancora meno di quello che costano: se la stessa garanzia che noi vendiamo a Lei riusciamo a venderla a cento altre persone in condizioni e luoghi differenti, il nostro rischio è più suddiviso. Logicamente il maggior numero di assicurati consentirebbe anche di esigere un premio inferiore: il lavoro delle assicurazioni non deve però essere intralciato da ingiusti preconcetti: tutti invece debbono collaborare per creare attorno al concetto assicurativo una sempre maggiore fiducia ed una sempre più larga espansione.

— Ma allora ho ragione anch'io quando vi dico: « intensificate la vostra propaganda in modo che nasca spontaneo in ognuno il desiderio e la possibilità di assicurarsi e cercate nello stesso tempo di ridurre di parecchio l'indisponente profissità dei vostri questionari nonchè la pesante bardatura delle vostre minuscole condizioni generali.

— Sulla necessità di una maggiore propaganda, posso anche darle ragione, ma creda. la mentalità assicurativa non si improvvisa: essa si sviluppa in ragione delle possibilità economiche e finanziarie delle Nazioni: le porterò tre esempi tipici di tre popoli diversi: l'americano, l'italiano e gli zulu.

L'americano, che ha larghe possibilità, ormai assicura tutto: l'italiano, avendo minori possibilità, assicura meno dell'americano, ma assicura già parecchio e gli zulu poveretti, assicurano niente del tutto.

Ciò viene a confermare che l'assicurazione cammina parallelamente al tenore di vita, alle possibilità finanziarie, ed al grado di progresso raggiunto dai singoli popoli; in tema di raffronti, potrei portarle decine di altri casi, di altri popoli, ma lo squilibrio è sempre in rapporto agli elementi che le ho accennato.

— Come vuole che gli zulu abbiano Compagnie di assicurazioni? Poveretti ne ignorano persino l'esistenza!

— Ma questo perchè? Perchè mancano i mezzi e l'ambiente per renderle operanti: tralasciamo pure gli zulu che poveretti, come dice Lei, non hanno mezzi: parliamo anche solo di noi italiani: ci sono ancora:

padroni di casa, Enti, industriali e commercianti che sono assicurati male, con valori d'anteguerra e non pensano che una cosa che valeva un milione anteguerra, oggi ne vale 50.

vi sono ancora padroni di case assicurate per nulla, nè per l'incendio, nè per la responsabilità civile,

vi sono ancora italiani che circolano in automezzi senza assicurazione,

vi sono persone che fanno viaggiare le merci senza assicurarle, affrontando i rischi più impensati,

vi sono capi famiglia che non pensano che una fatalità qualsiasi può troncare la loro vita e lasciare la famiglia in seri guai,

vi sono ancora industriali che per un mozzicone di sigaro, per corto circuito, rischiano di vedere sfumato tutto il risparmio della loro vita,

vi sono italiani che volano frequentemente e non si assicurano per nulla,

vi sono ancora italiani che vedono svaligiati i loro negozi, i loro magazzini, le loro case e nessuno li rimborsa del danno, perchè restii a sborsare una modesta somma di assicurazione,

vi sono proprietari di immobili che debbono pagare somme ingenti perchè un loro balcone è caduto sulla testa di un passante, perchè un loro ascensore si è schiantato al suolo producendo vittime.



vi sono altri che hanno un sacco di guai perchè un loro qualsiasi dipendente, per colpa loro, cadendo male, si è fratturato le vertebre,

vi sono ancora molti che con la vita dinamica di oggi non pensano che viaggiando in auto, in treno, in tram, in pullman, in autobus, ecc. ecc., possono cadere vittime di un infortunio;

e mille altri casi che non sto a citarLe per non seccarLa, e tutto questo perchè? Per risparmiare, ripeto, poche migliaia di lire...: quando poi succede qualche sinistro non riescono neppure a farsi compiangere!...

— Ma in questo momento, perbacco, Lei è catastrofico!...

— Non è questione di pessimismo, è questione solo di previdenza. Si fa presto a dire: «gli americani, gli svizzeri, ecc. ecc., sono popoli che con modeste somme assicurano tutto». Aumentiamo anche da noi il numero degli assicurati e vedrà che il fenomeno che oggi è privilegio di poche Nazioni, diventerà realtà anche per noi; per gli zùlù questa realtà, purtroppo, sarà possibile forse fra 100/200 anni!...

Considerate gli assicuratori come degli amici, consultateli fiduciosamente e più frequentemente, non considerateli degli scocciatori e vedrete che lo scopo di questa attività mutualistica a sfondo squisitamente sociale, servirà a lenire le pene, le ansie e le lacrime di quei disgraziati che fossero colpiti da qualche iattura; se esistesse un album di disgraziati e di fortunati, questi ultimi potrebbero anche disinteressarsi delle vicende dei loro simili, ma purtroppo questo repertorio non esiste o per meglio dire, esiste nelle mani del... destino! Non si sa mai quello che può riservarci il domani! Dal momento che c'è chi è disposto a sollevarvi da ogni noia e da ogni rischio, perchè non approfittarne? Pagherete un piccolo pedaggio, ma questo pedaggio sia il benvenuto se ciò può giovare alla vostra tranquillità.

Cosa che non possono fare gli zùlù!...

— Precisamente, ha detto molto bene! Cosa che non possono fare gli zùlù!

UNA SUGGERITIVA ILLUSTRAZIONE TRATTA DA UN PIEGHEVOLE
DISTRIBUITO DALL'AGENZIA GENERALE DI MONZA DELLA «FIUMETER»



I TREDICINI

Nello scorso numero di «Cronache» abbiamo pubblicato i nomi dei tredicini ancora in servizio presso la Direzione Generale, ad essi va aggiunto quello, omesso per una svista, dell'Ispezzore Centrale Rag. **Pio Tanzini**, in servizio dal 21-4-1913.

Dalla periferia arrivano continuamente lettere di tredicini. Alcuni, ancora in piena attività lavorativa, ci scrivono che svolgono la loro missione con entusiasmo giovanile, altri, in meritato riposo, ci esprimono la loro fiera di aver lavorato per tanti anni per il nostro Ente.

Il Sig. Francesco **Celati**, Agente onorario di Faenza, così scrive: «Con l'entusiasmo con il quale accettai il mandato offertomi per il comune di Faenza dove propagandai per primo e per la durata di 37 anni le alte finalità morali e sociali dell'Ente assicurativo di Stato, ora aderisco con orgoglio al pregiato e cortese «invito» pubblicato su «Cronache», presentandomi nella mia qualità di tredicino».

Il Sig. Carlo **Mereghetti**, Agente

di Abbiategrasso, prossimo a lasciare il lavoro, ci esprime il suo rammarico: «Ho oltrepassato i 72 anni... e faccio conto tra alcuni mesi di lasciare l'Istituto. Sarà per me il più amaro dei miei giorni quello in cui abbandonerò l'Istituto, perchè ad esso ho dedicato l'attività di un quarantennio di vita con una passione ed un fervore di apostolo».

Il Sig. Elio **Noziglia**, da 41 anni all'Agente di Genova, si dice «felice di aver assistito alla nascita ed alla crescita del nostro grande Istituto».

Una bella lettera ci ha indirizzato l'Agente locale di Pisticci (Matera), Sig. Domenico **Pierro** un vero pioniere dell'assicurazione in una zona dove, specialmente in passato, ben ardua e difficile era la propaganda del risparmio assicurativo. Nonostante le difficili condizioni ambientali, il Sig. **Pierro** riuscì nel 1925 a classificarsi terzo fra i produttori I.N.A. in Italia ed a ottenere in seguito il conferimento di ben tre medaglie d'oro.

Ed ecco i nomi dei tredicini che finora hanno risposto al nostro ap-

pello: Rag. **Ambrogio Agnelli**, di Codogno; **Girolamo Bianchini**, Agente Generale onorario premiato come produttore con medaglia d'oro; **Francesco Celati**, Agente onorario di Faenza; **Alfredo Conti**, premiato con medaglia d'oro, iscritto nell'albo di onore dei produttori, e in gara per il premio esercizio 1954; **Giuseppe De Sanctis**, Agente di Ceccano; Prof. **Onorato Guariglia**, medaglia d'oro, tuttora dirigente dell'Agente di Città n. 1 di Napoli; **Carlo Mereghetti**, Agente Principale di Abbiategrasso, premiato con medaglia d'oro; **Elio Noziglia**, Capo Ufficio A. P. presso l'Agente Generale di Genova; **Aurelio Parodi** già capo contabile e capo del personale presso l'Agente di Genova; **Roberto Pellegrini**, Agente locale, tuttora in servizio a Longobardi; **Pierro Domenico** Agente di Pisticci; **Francesco Tartaglia**, Agente locale di Apricena; **Spartaco Tollemeto**, Agente locale di Nordò; **Vincenzo Torelli**, Agente locale e poi Agente viaggiante di Foggia; Ing. **L. Turtur** Agente Generale di Foggia.

ATTIVITÀ DEL C.R.A.L. I.N.A.

Il CRAL dell'Istituto ha curato in questi primi mesi dell'anno lo svolgimento di vari trattenimenti culturali, artistici e ricreativi ed ha organizzato alcune interessanti gite.

Si sono svolte nel salone di Via Veneto, con vivo interesse dei partecipanti, tre edizioni parlate del Corriere Artistico Letterario, dirette da Ottavio Carlotto.

Durante il Carnevale ha avuto luogo una serata folcloristica dal programma «Napoli e le sue Canzoni» ed un trattenimento, con premi ed attrazioni per bambini.



I giganti del Cral a Veio.

Tra le manifestazioni musicali degne di nota sono: il concerto eseguito dall'orchestra romana a pletro «Antonio Berni» e il concerto vocale e strumentale dell'orchestra sinfonica del Movimento Indipendente di Cultura.

Con la primavera si è iniziata l'attività turistica; sono state già effettuate alcune gite: a Ronciglione, Tuscania, Montefiascone, Viterbo, al santuario di S. Rita a Cascia, toccando Antrodoto, Leonessa, Terni e il lago di Piediluco, a Veio e Bracciano.

VISITA DEL PRESIDENTE DELL' I. N. A. AL CORSO PER PRODUTTORI PRESSO L'AGENZIA GENERALE DI MONZA

L'interessante impostazione del corso di qualificazione e di avviamento per produttori professionisti organizzato presso l'Agenzia Generale di Monza, è stato oggetto di attenzione da parte degli Organi centrali e recentemente il corso è stato visitato dallo stesso Presidente dell'Istituto.

Egli vi si è recato il 21 aprile, accompagnato dal Capo del Servizio Organizzazione e dall'Ispettore regionale della Lombardia.

Il Presidente ha voluto essere ragguagliato sia sui metodi che sulla frequenza del corso da parte degli iscritti.

Il metodo adottato ha, infatti, un carattere nuovo, in quanto non si limita a fornire agli allievi le indispensabili nozioni tecniche della professione, ma di questa intende anche sviluppare il senso morale, procurandole tutta l'efficacia derivante da una ferma convinzione della utilità della propria missione e dalla conoscenza psicologica della clientela.

Il programma del corso è stato preventivamente studiato con particolare cura e al suo svolgimento si è quindi dedicato con amore ed impegno il Corpo degli Insegnanti, di cui fanno parte gli Agenti generali di Monza, il Direttore del Corso Sig. Bruno Sabini, il Dr. Cavaine, il Dr. Livi, il Dr. Mancini, il Sig. Fraolino.

L'esperimento del Corso - incoraggiato dall'Ispettorato regionale dell'I.N.A. e dalla Delegazione milanese delle Assitalia - si ispira al proposito dell'I.N.A. e delle Assicurazioni d'Italia, di voler richiamare l'attenzione del pubblico con metodi pienamente aderenti alla sua comprensione ed alla sua conquista.

Due periodi sono stati previsti per lo svolgimento delle lezioni. Il primo periodo, già concluso, richiedeva cinque ore giornaliere di insegnamento ed il secondo, attualmente in svolgimento, consiste in tre ore di insegnamento teorico ed in altre ore di applicazione pratica.

Relativamente alla frequenza, i visitatori hanno rilevato l'interesse che il corso ha destato negli iscritti, i quali, già selezionati all'inizio del corso, hanno proseguito nella frequenza di esso con un'altissima percentuale,



Gli allievi durante le lezioni



Il Presidente dell'I.N.A., il Dott. Orlandi, l'Ing. Clemente, gli Agenti Generali di Monza con gli Insegnanti e gli Allievi del Corso

mentre bassissima è stata la percentuale degli abbandoni.

Considerati il carattere del corso e la passione con cui è seguito dagli insegnanti e dagli allievi, la visita del Presidente dell'I.N.A., del Capo dell'Organizzazione e del Titolare dell'Ispettorato ha destato molto entusiasmo e viva soddisfazione.

Il Presidente, alla fine della sua visita, ha avuto parole di vivo incoraggiamento per l'iniziativa verso la quale ha manifestato il suo compiacimento anche per lo spirito riscontrato negli allievi.

L'interessamento manifestato dal Presiden-

te e dalla Direzione Generale, è prova della importanza che viene attribuita dagli Organi responsabili dell'I.N.A. alla seria e valida formazione di coloro che dovranno essere adibiti alla produzione assicurativa.

Nei giorni precedenti, gli allievi del Corso, sotto la guida degli Agenti generali e del Titolare dell'Ispettorato, si erano recati a visitare la Fiera di Milano, ove avevano potuto constatare l'ampiezza di attività economiche ed umane, cui l'assicurazione deve rivolgere i suoi benefici servizi e l'originalità e la novità della propaganda assicurativa dell'I.N.A. nel Padiglione allestito nell'interno della Fiera.

PREVIDENZA ASSICURATIVA PER GLI ARTIGIANI

(Continuazione da pag. 7)

dell'azienda artigiana (attrezzatura e prodotti di lavoro) venga distrutto per almeno il 50% da calamità quali l'incendio, il terremoto, l'alluvione, etc.

Infine è stato riconosciuto uno speciale premio di conservazione delle polizze che giungano regolarmente a scadenza, premio che in effetti si traduce in un aumento del 3% del capitale assicurato per la durata di 15 anni, del 4% per la durata di 20

anni, del 5% per la durata di 25 anni.

La questione riveste carattere di particolare delicatezza e non dovrebbero essere trascurati i suggerimenti intesi a coordinare gli sforzi per una felice soluzione. Potrebbe ad esempio essere studiata una completa assistenza previdenziale e che benefici di un contributo dello Stato.

Nè dovrebbe destare eccessiva preoccupazione la scelta dell'Ente cui affidare la gestione di tale forma di previdenza, in quanto lo Stato già dispone di un adatto organismo. L'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, Azienda di proprietà del-

lo Stato, ha insite nello Statuto le caratteristiche per assolvere a tale delicato compito. Lo Stato ha sempre fatto ricorso all'I.N.A. quando si è trattato di attività che lo Stato non può curare direttamente, ma dato il fine sociale e privo di speculazioni cui tali attività tendono, si è manifestata l'opportunità che venissero affidate ad un Ente di Stato.

Ci auguriamo che gli organi competenti possano attentamente vagliare i complessi aspetti del problema da risolvere e che una affrettata soluzione non venga a discapito della categoria interessata.



RIUNIONE A FIRENZE DEGLI AGENTI GENERALI DI TOSCANA, UMBRIA, LAZIO

Presso l'Agenzia Generale di Firenze il Presidente ha tenuto una riunione degli Agenti Generali della Toscana, dell'Umbria e del Lazio. Hanno partecipato al convegno il Capo del Servizio Organizzazione, il Capo del Servizio Assicurazioni Collettive, l'Ispettore Superiore Comm. Desideri Gaveglio, il Vice Direttore delle Assicurazioni d'Italia, e il Prof. Fantoni, Presidente dell'ANAGINA.

Il Prof. Bracco, dopo aver consegnato alcuni premi ai più meritevoli collaboratori dell'organizzazione produttiva dell'Agenzia di Firenze, ha preso in esame i più importanti argomenti che interessano l'andamento industriale dell'Istituto, ed ha impartito le direttive di massima per un maggior potenziamento di esso, ricordando quanto già è stato fatto in questo campo e richiamando quanto è in corso di attuazione.

Hanno preso poi la parola sui vari argomenti esaminati, il Capo del Servizio Organizzazione, il quale ha anzitutto recato ai convenuti il cordiale saluto del Sig. Direttore Generale, impossibilitato ad intervenire per impegni del suo ufficio, il Prof. Fantoni e numerosi Agenti Generali.

Terminata la riunione, i convenuti si sono recati alla Mostra dell'Artigianato, ricevuti dal Presidente e dal Segretario di essa, e dopo essersi soffermati nello Stand I.N.A., ideato dal Prof. Gori, si sono recati negli altri padiglioni ammirando la perfetta organizzazione della Mostra stessa, e rilevando l'importanza che ai fini della espansione nazionale ed internazionale, riveste questa caratteristica attività del lavoro italiano.



Sopra: Partecipanti alla riunione mentre parla il Comm. Chiarini - Il Presidente premia i collaboratori dell'Agenzia Generale di Firenze.

Sotto: I partecipanti alla riunione visitano lo Stand I.N.A. alla Mostra dell'Artigianato.



Lettera aperta

Caro Produttore,

con questo numero di «Cronache dell'I.N.A.» tu riceverai un questionario per una inchiesta sul mercato italiano delle assicurazioni private sulla vita, sulla quale è opportuno discorrere brevemente.

Prima di tutto, tu sei pregato di considerare la iniziativa come una ulteriore manifestazione della nostra ferma volontà di stabilire e mantenere con te, nostro collaboratore di primo piano alla periferia, quel collegamento costante, quel dialogo continuato, quello scambio reciproco di idee e di giudizi, che sono indispensabile premessa per un'opera da svolgersi in comune. Considera, infatti, che chiamiamo proprio te a fornirci quegli elementi, che, soppesati e controllati, unificati e resi omogenei al centro, ci serviranno di base per l'ulteriore sviluppo del lavoro dell'Azienda. Tu devi, insomma, avere la precisa sensazione che le direttive, il comando, l'indirizzo dell'Azienda non si determinano nè si articolano su astratte considerazioni o su valutazioni generiche, ma si formano e si orientano sempre in termini di valutazione della realtà concreta, anche tu appunto essendo un nostro prezioso elemento informatore, sollecito a ragguagliarci intorno a quella realtà.

Dunque, ancora un fatto di collaborazione fra di noi, che deve pertanto trovarti - ecco il secondo aspetto della questione - pronto e preciso, estremamente sensibile alla responsabilità che ti affidiamo. Leggendo il questionario - e ti preghiamo di farlo con l'attenzione che merita - tu vedrai che ti domandiamo dati, notizie, rilievi di una particolare importanza. Rifletti, prima di rispondere, esamina obiettivamente quanto ti è suggerito dalla tua esperienza personale, e poi replica alle nostre domande.

Ma pure un terzo aspetto ci sembra altresì tanto importante da essere messo in luce. Tu ricordi, che più di una volta ti abbiamo suggerito di organizzare il tuo lavoro, ti abbiamo invitato a renderlo organico, razionale. In fondo, la lettura del questionario vuole essere anche un indiretto richiamo ed un aiuto a fare ciò. Tutto sommato, le domande che ti poniamo concernono i momenti più salienti della tua attività quotidiana. Può darsi, come avviene per la maggior parte delle nostre cose, che in virtù della costante ripetizione di atti e di gesti consueti, ci si adagi nella abitudine, senza più domandarsi (è la nostra reiterata domanda! . . .) se si può fare di più, o se si può fare meglio. Anche le condizioni esteriori (appunto le condizioni del mercato) cambiano, del resto, ed allora bisogna aggiornarsi. Insomma, l'inchiesta può e dovrebbe essere per te una occasione di riflettere sul metodo che tu segui nel tuo lavoro, sulla razionalità dello stesso metodo, e pertanto l'occasione per incrementare, con più raffinata tecnica, la tua attività produttiva.

Come vedi, tutti i nodi vengono al pettine, o meglio, ci viene sempre il nodo, del fare di più, facendo bene, si capisce! Ma questa non è, credici, una chiusura di obbligo, non è la vacua ripetizione di un incitamento fatto a freddo, senza calore e senza passione. E' invece il frutto della fiducia che riponiamo in te, nella tua capacità di spinta e di successo; è il frutto del convincimento, che ove sia consolidato col tuo incremento produttivo l'incremento dell'Azienda, questa maggior fortuna dell'Azienda non può non essere al tempo stesso che garanzia, sicurezza e soddisfazione per il tuo lavoro. E' sotto questo aspetto che vorremmo tu considerassi la notizia che ti diamo nelle nostre «Cronache», della nomina di tre ispettori di produzione a titolari di altrettante Agenzie. Tre produttori, come te, che assumono grado e responsabilità di Agenti sono la prova con i fatti delle nostre intenzioni, sono il riconoscimento che siamo lieti di offrire alla periferia produttiva.

NOMINA DI QUATTRO AGENTI GENERALI



Come viene riferito in altra parte di questo Bollettino, il Consiglio di Amministrazione ha nominato Agenti generali, in riconoscimento della lunga attività prestata a favore dell'Istituto, ed in segno di apprezzamento delle loro capacità professionali, tre Ispettori di produzione: il Comm. Piero Pozzan, il Sig. Luigi Riccomini, il Sig. Gaetano Massari.

Il Comm. PIERO POZZAN, nominato all'Agenzia di Treviso, è un ottimo produttore ed organizzatore della produzione ed ha molto lavorato nel campo delle Assicurazioni collettive. Alla sua iniziativa sono dovute la Convenzione Dirigenti Aziende Industriali e l'abbinamento della polizza infortuni « Assitalia » con la polizza vita I.N.A. E' autore di una pubblicazione: « L'Arte del produttore », che ha avuto largo successo in periferia.

Il Sig. LUIGI RICCOMINI, designato all'Agenzia di Gorizia, ha iniziato la sua attività all'I.N.A. nel 1933. Nominato in seguito ispettore di produzione alle dirette dipendenze della Direzione Generale, ha svolto un lavoro costante e di particolare consistenza prima nel campo della capitalizzazione, poi nel ramo Assicurazioni ordinarie, nell'ambito dell'Agenzia generale di Torino.

Il Sig. GAETANO MASSARI, designato all'Agenzia di Trapani, ha iniziato la sua attività come produttore e agente viaggiante presso l'Agenzia di Bari. Successivamente si è specializzato nel lavoro del ramo Assicurazioni popolari, dando prova di esserne ottimo conoscitore sia nel campo produttivo che organizzativo ed ottenendo risultati produttivi di notevole importanza.

Nella stessa seduta, il Consiglio di Amministrazione ha nominato Agente generale della nuova Agenzia di Prato il Comm. RAF. FAELE GONZALES, già dipendente dalla Direzione Generale in qualità di Ispettore amministrativo. Nel 1934 fu chiamato a dirigere l'Agenzia generale di Firenze e successivamente nominato coagente generale per la stessa Agenzia. La sua dedizione nel lavoro assicurativo e la sua esperienza professionale lo rendono particolarmente adatto ai nuovi compiti affidatigli.

A SINISTRA; DALL'ALTO IN BASSO

IL COMM. POZZAN
IL SIG. RICCOMINI
IL SIG. MASSARI

SOTTO;

IL COMM. GONZALES



MOVIMENTI NOMINE DELEGHE

CONEGLIANO — Con effetto 1° maggio 1954 è stata costituita una nuova Agenzia Generale con sede a CONEGLIANO e l'Ispettore Amministrativo Sig. Pietro HOFFMANN ha ricevuto l'incarico di assumerne la provvisoria Reggenza.

La circoscrizione territoriale dell'Agenzia è stata costituita con i seguenti Comuni: ARCADE - CAPPELLA M. - CESSALTO - CHIARANO - CIMADOLMO - CISON di V. M. - CODOGNE' - COLLE UMBERTO - **CO-NEGLIANO** - CORDIGNANO - CORNUDA - CROCETTA del M. - FARRA di S. - FOLLINA - FONTANELLE - FREGOLA - GAIARIANE - GODEGA di S. V. - GORGO al M. - MANSUE' - MARENO di P. - MEDUNA di L. - MIANE - MORIAGO - MOTTA di L. - NERVESA della B. - ODERZO - ORMELLE - ORSAGO - PEDEROBBA - PIEVE di S. - PONTE di P. - PORTOBUFFOLE' - REFRONTOLO - REVINE L. - SALGAREDA - S. FIOR - S. PIETRO di F. - S. POLO di P. - S. LUCIA di P. - SARMEDE - S. VENDEMIANO - SEGUSINO - SERNAGLIA - SUSEGANA - TARZO - VALDOBBIADENE - VAZZOLA - VIDOR - VITTORIO V. - VOLPAGO.

L'indirizzo dell'Agenzia è il seguente: CONEGLIANO - Viale Stazione.

GORIZIA — Titolare dell'Agenzia è stato nominato il Sig. Luigi RICCOMINI.

Al provvedimento è stato dato effetto 1° febbraio 1954 ed in dipendenza di ciò, la Reggenza affidata al Sig. Paolo Lantieri deve intendersi come non iniziata.

PRATO — Titolare dell'Agenzia è stato nominato il Sig. Raffaele GONZALES.

Al provvedimento è stato dato effetto 21 gennaio 1954 ed in dipendenza di ciò, le Reggenze affidate al Dr. Giuseppe Magnani e successivamente al Sig. Giovanni Bonini, devono intendersi come non iniziate.

Il nuovo indirizzo dell'Agenzia è: Via Ricasoli 25-A telef. 28.92.

TRAPANI — La gestione del Sig. Mario Barbaja, di cui alla precedente comunicazione n. 28822 del 18-12-1953, non ha avuto effetto.

Con inizio dal 1° dicembre 1953, Titolare dell'Agenzia è stato nominato il Sig. Gaetano MASSARI.

TREVISO — Titolare dell'Agenzia è stato nominato il Sig. Piero POZZAN.

Al provvedimento è stato dato effetto 1° maggio 1954.

Con il 30 aprile 1954, pertanto ha avuto termine la gestione diretta a suo tempo affidata al Sig. Pietro Hoffmann.

La circoscrizione territoriale dell'Agenzia, con l'effetto di cui sopra, è stata limitata ai seguenti Comuni:

ALTIVOLE - ASOLO - BORGO GR. - BREDA - DEL PIAVE - CAERANO SAN MARCO - CARBONERA - CASALE SUL SILE - CASIER - CASTELCUCCO - CASTELFRANCO VENETO - CASTELLO di GODEGO - CAVASO DEL TOMBA - CRESPIANO DEL GR. - FONTE - ISTRANA - LORIA - MASER - MASERADA - MOGLIANO V. - MONASTIER DI T. - MONFUMO - MONTEBELLUNA - MORGANO - PADERNO del GR. - PAESE - PONZANO V. - POSSAGNO - POVEGLIANO - PREGANZIOL - QUINTO di TREVISO - RESANA - RIESE - RONCADA - SAN BIAGIO C. - SAN ZENONE - SILEA - SPRESIANO - TREVIGNANO - **TREVISO** - VEDELAGO - VILLORBA - ZENSON - ZERO BRANCO.

INAUGURAZIONE DELL'AGENZIA GENERALE DI PRATO

Nella temporanea sede della nuova Agenzia Generale di Prato (temporanea perchè presto avranno inizio i lavori di costruzione del palazzo che l'I.N.A. farà sorgere in quella industriosa Città) l'Ispettore Regionale per la Toscana, Dr. Virgilio Gallo, ha insediato il primo Titolare dell'Agenzia stessa, Comm. Raffaele Gonzales.

L'Ispettore Regionale, dopo aver ringraziato l'Ispettore Reggente Rag. Giovanni Bonini per la efficace attività da lui impiegata nella trasformazione di quella nostra Rappresentanza da Agenzia Principale in Agenzia Generale, ha rivolto il più augurale ed affettuoso saluto al Comm. Gonzales che, da oltre trent'anni, opera nella grande famiglia dell'I.N.A.

Commosso per la manifestazione di stima e di simpatia ricevuta da parte degli intervenuti, il Comm. Gonzales si è dichiarato particolarmente lieto per la dimostrazione di fiducia che la Direzione Generale dell'Istituto ha inteso rivolgergli affidandogli questo nuovo mandato.

Alla inaugurazione della neo-Agenzia Generale e dell'insediamento del suo Titolare, sono intervenuti l'Ispettore Tecnico dell'I.N.A., Prof. Luigi Di Tullio, l'Ispettore de « Le Assicurazioni d'Italia » Sig. Tebaldo Gandini e i collaboratori tutti della nuova Agenzia, tra cui il Dr. Tito Baglioni, il Sig. Luigi Pieraccini, il Sig. Celeste Santini, ed altri.

Telegrammi di deferente saluto sono stati inviati al Presidente, al Direttore Generale dell'Istituto, al Direttore Generale de « Le Assicurazioni d'Italia » e al Capo del Servizio Organizzazione dell'I.N.A.



PRATO - L'Ispettore Regionale e i suoi collaboratori intorno al Comm. Gonzales.

ANCONA

Raduno Agenti Locali

Il 9 aprile ha avuto luogo a Senigallia un raduno degli Agenti Locali con l'intervento del Titolare del Compartimento delle Marche e dell'Agente Generale di Ancona, Rag. Montozzi.

L'Agente Viaggiante di Senigallia, Signor Paqliarini, ha presentato gli Agenti Locali della zona al Comm. Gigli ed ha riferito sull'andamento della produzione.

L'Agente Generale, Rag. Montozzi, ha impartito le direttive per il lavoro da svolgere per conseguire una maggiore preparazione professionale ed una più solida efficienza organizzativa, che sono le basi essenziali per una sana produzione.

L'Ispettore Superiore Comm. Gigli ha rivolto agli intervenuti il saluto della Direzione Generale ed ha tracciato le linee principali sulle quali deve svilupparsi l'attività del corpo produttivo per rispondere alle aspettative della Direzione Generale.

Il Comm. Gigli si è quindi compiaciuto con l'Agente Generale di Ancona per l'iniziativa presa di tenere periodicamente raduni di zona, veramente produttivi per l'azione futura.

POTENZA

Consegna lettera di nomina

Il 7 aprile, in rappresentanza del Titolare della Circoscrizione Ispettiva per la Campania-Lucania-Molise e per le Puglie, il Rag. Colangelo ha consegnato al Rag. Domenico DE BONIS, presso l'Agenzia generale di Potenza, la lettera di nomina ad Ispettore di Produzione di Cat. B.

Al saluto ed al complimento porto all'interessato a nome del Comm. Desideri, ha fatto seguito l'Agente generale Rag. La Capra il quale, presente il personale dell'Agenzia, ha augurato al Sig. De Bonis il miglior successo del suo lavoro, come coronamento di una collaborazione più che trentennale, prestata a favore dell'Organizzazione I.N.A.

TERAMO

Premiazione di una fedele collaboratrice dell'Agenzia Generale

L'11 aprile la Sig.ra Valentina DI GIAMMARCO CHIAPPINI, Capo Ufficio dell'Agenzia Generale di Teramo, è stata premiata con medaglia d'oro dalla locale Camera di Commercio, Industria ed Agricoltura, per la sua ultra trentennale attività lavorativa.

In tale occasione anche la Direzione Generale dell'Istituto, a titolo di particolare riconoscimento, ha concesso un tangibile premio alla fedele collaboratrice.

GENOVA

Stella al merito del lavoro

Il Sig. Elio Noziglia, che dal 1° gennaio 1913 è stato alle dipendenze dell'Agenzia Generale di Genova, dove ora riveste la carica di Capo Ufficio Assicurazioni popolari, è stato insignito della « Stella al merito del lavoro » con diritto al titolo di « Maestro del lavoro ».

La consegna della particolare distinzione è avvenuta nel salone della Camera di Commercio di Genova alla presenza del Prefetto, delle Autorità cittadine, dell'Ispettore superiore Ing. Rocca, dell'Agente Generale e di una larga rappresentanza del personale dell'Agenzia.

NASCITA

La casa dell'Esattore Signor Giovanni MOL DUCCI, dell'Agenzia Generale di Ravenna, è stata allietata dalla nascita di un bel maschietto al quale è stato dato il nome di Guido.

Al genitori ed al piccolo « Cronache » inviano i migliori auguri.

MATRIMONI

Il 5 aprile si sono uniti in matrimonio il Sig. Luigi Trapanesi Agente Generale dell'I.N.A. a Lodi e la Signorina Norma Ficcardi.

Il 22 aprile nella cattedrale di Gravina si sono celebrate le nozze del Comm. Nicola Abatesciani, sovrintendente all'Agenzia Generale di Bari, con la Sig.ra Eugenia Cardano.

Vivissime felicitazioni ed auguri agli sposi da parte di « Cronache ».



L'Agente Generale ed i suoi collaboratori con il Dott. Gallo e gli addetti all'Ispettorato Regionale.

CASTELNOVO MONTI

Inaugurazione dell' Agenzia Principale

Il 24 Aprile, con l'intervento delle maggiori Autorità locali, fra le quali l'On. Marconi, è stata inaugurata la nuova Agenzia Principale di Castelnuovo Monti, il più importante centro montano della provincia di Reggio Emilia.

Erano presenti il Titolare dell'Ispettorato Regionale dell'Emilia, l'Ispettore Centrale delle Assicurazioni d'Italia Cav. Uff. Federico Joele e l'Agente Generale di Reggio Emilia.

Dopo la visita ai nuovi locali, decorosamente arredati, e la benedizione impartita dall'Arciprete, ha preso la parola l'Ispettore superiore Petruolo, per recare il saluto della Direzione Generale e per porre in luce la fattiva opera che l'Istituto svolge in tutti i campi sociali.

Ha quindi parlato l'Agente Generale, Rag. Quaglia, per ringraziare gli intervenuti e per porgere un particolare cordiale saluto al primo Agente locale di Castelnuovo Monti, Sig. Luigi Galli, che per oltre un trentennio ha dato la sua collaborazione, prima direttamente e poi indirettamente, all'Istituto.

L'On. Marconi, a conclusione della significativa riunione, ha rivolto un vivo elogio per la sistemazione dei nuovi locali dell'Agenzia e formulato auguri per le fortune dell'Istituto.



I partecipanti alla cerimonia di Caserta

CASERTA

Insediamiento del Sovrintendente all'Agenzia Generale

Il 5 aprile nella sede dell'Agenzia generale di Caserta l'Agente generale Rag. Andrea Palmieri ha riunito tutti i collaboratori per la presentazione del nuovo sovrintendente, Cav. Emilio PERLA.

La riunione, presieduta dal Titolare dell'Ispettorato per la Campania-Lucania-Molise e per le Puglie, con la partecipazione dell'Ispettore Rag. Diodato Colangelo, è stata improntata ad un vivo spirito di sentita cordialità.

Il Comm. Desideri, dopo aver rivolto un particolare saluto all'Agente generale si è detto lieto di trovarsi circondato da così eletta schiera di collaboratori, tutti animati da spirito di profondo attaccamento all'Ente e, nel commentare i risultati conseguiti dall'Agenzia, ha rivolto a tutti il suo elogio.

A conclusione della cerimonia, l'Agente generale ha riunito i convenuti per una colazione, durante la quale è regnata la massima cordialità.

ASCOLI PICENO

Campagna Grandine 1954

L'Agenzia Generale di Ascoli Piceno, per la « Campagna grandine 1954 » che in quel territorio si presenta particolarmente difficile, ha attrezzato due automobili funzionanti da uffici ambulanti per la raccolta diretta degli atti, recanti un cartello pubblicitario a doppia scritta.

Ciascuna automobile è provvista di una macchina da scrivere e di tutto il materiale occorrente per l'emissione dei contratti.

In tale modo il personale di produzione ha la possibilità di fare un lavoro in profondità, visitando tutto il territorio della provincia.

A sinistra, dall'alto in basso:

Castelnuovo Monti - Un ufficio dell'Agenzia - La benedizione dei locali.

Sotto: I partecipanti alla cerimonia.

A destra, dall'alto in basso:

Ascoli Piceno - Le varie fasi della raccolta contratti grandine con l'ufficio ambulante.



L'INSEDIAMENTO DEL NUOVO AGENTE GENERALE DI TRAPANI

Il 30 Aprile, nei locali dell'Agenzia generale di Trapani, alla presenza del Titolare dell'Ispettorato Regionale per la Sicilia, Dr. ernando Cianetti, dell'Ispettore Amministrativo Rag. Bartolotta, dell'Ispettore delle Assicurazioni d'Italia Comm. Brenno Di Meglio, ha avuto luogo l'insediamento del nuovo agente generale, Comm. Gaetano Massari.

Il Dr. Cianetti, dopo aver porto il saluto della Direzione Generale e presentato il personale amministrativo e produttivo dell'Agenzia generale al Comm. Massari, ha fatto il punto della situazione agenziale, sia dal lato organizzativo che da quello produttivo ed ha impartito le direttive di massima per l'azione futura.

Il Comm. Massari ha vivamente ringraziato l'Ispettore Cianetti per le parole rivoltegli, assicurando che porrà ogni sua energia per rispondere degnamente alla fiducia in lui posta dall'I.N.A. ed ha affermato che intraprenderà in provincia una intensa opera di penetrazione intesa a creare nella popolazione lo spirito del risparmio assicurativo.

LUTTI

Il 27 febbraio è deceduto il Sig. Guido Motta, Agente Produttore dell'Agenzia Generale di Salerno.

*

Nel marzo è stato barbaramente ucciso dai banditi il Sig. Domenico Buscarini, apprezzato Agente locale di Orgosolo.

A nome dell'I.N.A. l'Ispettorato della Sardegna ha presentato alla famiglia le più vive condoglianze.

*

Il 27 marzo è deceduto il Sig. Locarni, Agente viaggiante dell'Agenzia Generale di Vercelli.

*

Il Sig. Mario Carmelich ed il Sig. Omero Caputo della Fiumeter hanno avuto la sventura di perdere la Madre.

Il Sig. Silvio Gironcoli, della stessa Società, ha perduto la sorella.

*

Vittima di una grave sciagura alpinistica, è deceduto il 28-3 il Rag. Adolfo Ranzi, affezionato e fedele collaboratore da molti anni dell'Agenzia Generale di Trento, ove aveva l'incarico di capo reparto del ramo danni.

*

Il 28 marzo all'età di 88 anni è deceduto a Siracusa il Cav. Giuseppe Pisano che fu valoroso collaboratore dell'Agenzia Generale dell'I.N.A., al fianco del compianto Agente Generale e fratello Comm. Gaetano Pisano. L'imponenza dei funerali ed il rimpianto lasciato dal defunto, hanno eloquentemente dimostrato la simpatia e la stima godute nella cittadinanza.

«Cronache dell'I.N.A.» esprimono le più vive condoglianze a tutti i famigliari oltre che alle rispettive organizzazioni a cui gli estinti sono dolorosamente mancati.



L'Ispettore Cianetti, il Comm. Massari ed i presenti all'insediamento del nuovo Agente Generale.

UN SINGOLARE TIPO DI ASSICURAZIONE

Alcuni anni or sono uno studente liceale, dotato indubbiamente di grande conoscenza dell'animo umano, pensò di assicurare i suoi compagni contro i rischi delle interrogazioni di classe.

Partendo da precisi dati statistici, il piccolo assicuratore riscuoteva regolarmente dai suoi compagni le rate di premio e pagava un indennizzo a coloro che, non sufficientemente preparati, avessero subito con risultati sfavorevoli una interrogazione da parte dei professori.

LA FOTO DA FAR VEDERE



Di chi è la responsabilità? Evidentemente del proprietario dell'albero! E ci chiediamo, ancora, il proprietario dell'albero era a conoscenza di questa sua responsabilità, e, se lo era, era anche a conoscenza che da essa avrebbe potuto essere sollevato da una garanzia assicurativa?

Infatti, come i nostri collaboratori sapranno, la tariffa «Responsabilità civile-rischi diversi» prevede espressamente per i proprietari e gli affittuari di aziende agricole la garanzia per la responsabilità ad essi derivante per legge dalla caduta di alberi, sia facenti parte di piantagioni che di boschi; responsabilità, questa, effettiva e ben grave, come la fotografia che pubblichiamo mostra.

LA PUBBLICITA' DELLE AGENZIE GENERALI

Diamo qui un'altra sintetica rassegna di altre iniziative assunte dalle nostre Agenzie Generali, per mettere in luce il servizio che esse sono in grado di offrire per ogni esigenza di risparmio e di tutela assicurativa.

ALESSANDRIA

Ad Alessandria l'ENAL provinciale ha curato la pubblicazione di un Numero Unico in occasione della 350.a Fiera di S. Giorgio e un « Libretto sconti 1954 ».

La nostra Agenzia Generale vi ha fatto inserire un annuncio pubblicitario.

BRESCIA

Nel Numero Unico « Il Carnevale di Brescia », la Agenzia Generale ha curato l'inserzione di un avviso pubblicitario.

CAMPOBASSO

A cura dell'Agenzia Generale di Campobasso il periodico « Agricoltura Molisana » ha pubblicato una sobria ma chiara nota esplicativa dei benefici della « Polizza Successoria ».

CHIAVARI

L'Agenzia Generale ha esposto nelle pagine della « Rivista Diocesana » di Chiavari i vantaggi della « Polizza Libera » ed ha fatto un'inserzione sul bando e programma dei concorsi musicali organizzati dall'Associazione Nazionale Fisarmonacisti ed Armonicisti a Lavagna.

CUNEO

Una brillante iniziativa dell'Agenzia Generale è stata quella di offrire, d'accordo con il Circolo Sociale di Cuneo e la Società Amici della Musica di Bra, due concerti pianistici, che hanno riscosso il pieno consenso delle Autorità, del pubblico e della stampa locali.

Da notare il buon rilievo dell'inserzione curata dalla stessa Agenzia Generale nel Numero Unico pubblicato dalle A.C.L.I. della Provincia di Cuneo, in occasione del IV Concorso provinciale delle Filodrammatiche.

Nell'ambito territoriale dell'Agenzia Generale, lo Ispettorato provinciale dell'Agricoltura ha diramato un ampio manifesto agli agricoltori, per richiamare l'attenzione sulla preziosa utilità della « Polizza Successoria ».

Non mancano, infine, di interesse i due articoli fatti pubblicare dalla Agenzia sui periodici scolastici della Provincia, in uno dei quali si mostra come l'efficacia del prevedere si concreti nell'atto assicurativo concluso con l'I.N.A. e nell'altro viene riportato un passo significativo dell'articolo « Valore monetario della vita umana » apparso sul « Tempo » di Roma per mostrare le relazioni intercorrenti tra quanto viene sostenuto nell'articolo stesso con l'assistenza assicurativa offerta dall'Istituto.

Analoghe iniziative sono state realizzate dall'Agenzia nei riguardi di altre categorie professionali e produttive della zona, mediante la pubblicazione di note illustrative nei rispettivi organi di stampa (« La voce dell'artigiano » « Il Gazzettino dei commercianti », etc.).

COMO

La « Polizza Libera » è propagandata presso i piccoli ed i loro genitori dalla Agenzia Generale di Como, con l'omaggio di un quaderno scolastico, le cui pagine di copertina illustrano l'anzidetta polizza e l'attività dell'I.N.A.

FORLÌ

Nella bella « Agenda dell'Automobilista » posta in distribuzione per l'anno 1954 dall'Automobile Club

di Forlì, l'Agenzia Generale ha fatto inserire in ogni foglio un annuncio pubblicitario dei servizi assicurativi prestati dall'Agenzia.

GENOVA

Una circolare illustrativa dei benefici del risparmio e della previdenza nella scuola è stata apprestata dall'Agenzia Generale, con opportuni suggerimenti didattici per le diverse classi elementari.

MACERATA

L'Agenzia Generale invia, in occasione delle nascite, un telegramma augurale a stampa ai genitori.

NAPOLI

La Convenzione INA-CIT è stata illustrata dall'Agenzia Generale con un bel dépliant realizzato per la diffusione della « Polizza Sport », nel quale sono proposte cinque combinazioni per viaggi di nozze.

Inserzioni pubblicitarie sono state eseguite nei periodici « Risveglio Sanitario » e « Notiziario » dei commercianti della Campania.

NOVARA

L'Agenzia Generale ha fatto pubblicare nel programma della « Coppa Città di Novara » un annuncio pubblicitario sulla manifestazione sciistica e sul periodico « Il Reduce » una nota illustrativa dei vantaggi concessi dalla Polizza dell'I. N. A. ai reduci.

Un annuncio pubblicitario è anche comparso sul « Notiziario » dell'Associazione dei commercianti della provincia.

PERUGIA

I vantaggi della « Polizza Aziendale » sostitutiva della iscrizione al « Fondo per l'Indennità agli Impiegati », sono stati esposti sul « Notiziario del Commercio » della Provincia dall'Agenzia Generale di Perugia, che ha anche pubblicato un articolo illustrante la « Polizza Successoria » nel periodico « La Rassegna Agricola e Zootecnica ».

RAVENNA

Nei prossimi mesi l'Agenzia Generale curerà la pubblicazione di inserzioni sui periodici degli Artigiani, Parrocchiali, Diocesani e di partito della Provincia.

TERNI

L'Agenzia Generale ha posto in distribuzione nell'ambiente scolastico uno stampato illustrativo della « Polizza Libera Scolastica ».

Nel numero speciale di « Terni Agricola », organo mensile dell'Ispettorato Provinciale dell'Agricoltura, una pagina è stata dedicata alla propaganda della « Polizza Successoria ».

LATINA

Sulle strade più frequentate della zona l'Agenzia ha fatto installare dei cartelloni pubblicitari, di cui uno è riprodotto nella foto. Inoltre, ha fatto inserire nel fascicolo « Latina agricola », pubblicato dall'Ispettorato Provinciale dell'Agricoltura, una breve ma chiara illustrazione dei benefici della « Polizza Successoria ».



IL CONCORSO per un cartellone pubblicitario

Il 31 maggio p. v., secondo quanto stabilito dal concorso bandito dall'I. N. A., scadrà il termine per la presentazione dei bozzetti per un manifesto pubblicitario tendente a propagandare l'assicurazione sulla vita umana, e già sin d'ora si può rilevare quanto interessamento esso abbia suscitato tra gli artisti italiani, chiamati in gara.

La notizia del concorso, diffusa dalla radio televisione italiana, destò subito l'interesse della stampa, tanto che apparve in numerosi giornali di diverse città, come abbiamo ricordato nello scorso numero di «Cronache». Ancora recentemente ne hanno parlato il **Giornale delle Arti** di Milano, il **Corriere dell'Isola** di Sassari, l'**Eco del Commercio** di Reggio Calabria, il **Giornale di Sicilia** di Palermo, la **Gazzetta** di Reggio Emilia, il **Secolo XIX** di Genova, l'**Unione Sarda** di Cagliari, il **Notiziario d'arte** di Roma, il **Corriere** di Monza, etc. etc.

A dimostrare l'interesse suscitato dal nostro concorso sta il fatto che numerose lettere sono pervenute e continuano ancora a pervenire per richiedere la copia del bando, la nota illustrativa apparsa su «Cronache» ed altri chiarimenti.

I numerosi bozzetti già inviati e quelli che giornalmente arrivano ci confermano che gli artisti italiani hanno accolto con entusiasmo l'invito loro rivolto dall'I. N. A., e, in attesa di conoscere il giudizio della Commissione esaminatrice, non resta che augurarsi che le realizzazioni grafiche inviateci siano aderenti al tema e meritevoli di considerazione.

I. N. A. - S C U O L A



L'inaugurazione del corso sulla previdenza a Venezia.

VENEZIA

L'Agenzia Generale di Venezia, nell'intento di potenziare al massimo la collaborazione già in atto fra

mio fra i ragazzi, ha preso accordi con il locale Provveditorato agli Studi per un corso di lezioni agli alunni delle Scuole Secondarie in materia assicurativa. La



Il Dott. Marini tiene la prima lezione.

la Scuola e l'I. N. A. per la maggiore divulgazione dei principii fondamentali della previdenza e del rispar-

prima lezione è stata tenuta a classi riunite dall'Agente Generale Dr. Marini, le altre saranno tenute nelle



La Vetrina dell'Agenzia Generale di Torino dedicata all'I. N. A. - S C U O L A.

singole classi da professori delle stesse Scuole, incaricati dal Preside.

La iniziativa ha suscitato largo consenso fra i dirigenti scolastici e le autorità dei vari centri cittadini, che seguono con interesse questa nuova iniziativa dell'Istituto che persegue l'alta finalità di suscitare nei giovani lo spirito del risparmio e della previdenza.

TORINO

L'Agenzia generale di Torino ha fatto sì che dalle vetrine della propria sede partisse un richiamo ai passanti sui benefici educativi e previdenziali che l'I. N. A. mette a disposizione della Scuola.

L'allestimento di una delle vetrine curato nei minimi particolari, con impiego dei mezzi grafici e didattici che rendono chiara agli occhi dei piccoli e dei grandi la cura che l'Ente di Stato dedica ai bisogni di previdenza delle nuove generazioni, è visibile nella foto qui riprodotta.

VERONA

L'Agenzia generale ha iniziato l'opera di propaganda della previdenza nella scuola predisponendo dépliant e diplomi intesi a favorire ed a premiare la composizione di temi o pensierini sull'argomento da parte degli scolari.

VERCELLI

Un concorso a premi ed appositi stampati per lo svolgimento dei temi, sono stati predisposti dall'Agenzia generale per la propaganda sul risparmio e la previdenza nelle scuole della provincia.

I. N. A. - SPORT

BRACCIALE COLOMBO



Il 17 gennaio u. s. si è svolta organizzata dall'Associazione Atletica «Cesare Battisti» la 5ª edizione del «Bracciale Colombo», gara internazionale di fondo femminile dedicata dagli sportivi trentini al Comm. Gian Giacomo Colombo, Agente Generale dell'I.N.A. di Milano, quale segno di riconoscenza per le sue mol-

ti dello sci di 8 nazioni - Austria, Canada, Francia, Germania, Italia, Norvegia, Stati Uniti e Svizzera, compresi il norvegese Stein Eriksen e l'austriaco Cristian Pravda che in occasione dei campionati mondiali svedesi hanno vinto ben 4 titoli in palio.

Come era nelle previsioni, il campione del mondo Cristian Pravda si è aggiudicato il primo premio della classica internazionale.

Anche in occasione della 3-Tre l'I.N.A.-SPORT ha voluto manifestare la sua simpatia per le competizioni sportive assegnando al vincitore assoluto una coppa d'argento.

TROFEO ARSENAL

Organizzata alla perfezione dall'Unione Sportiva Arsenal di Parma e sotto gli auspici della Lega Giovanile e del Centro Sportivo Italiano, si è svolta nei giorni 10-11 aprile, la seconda edizione del «Trofeo Arsenal», riservato ai giovani calciatori della categoria «ragazzi».

Ha preso parte alla magnifica manifestazione il fior fiore delle forze giovanili del calcio italiano, con le «rappresentative» del Genova-Sampdoria, del Bologna, della Fiorentina e dell'U.S. Arsenal.

Anche in questa occasione il Comitato I.N.A.-SPORT ha voluto dare il proprio contributo di entusiasmo sportivo a favore dei giovanissimi, mettendo in palio



una bella coppa d'argento cesellato per la più giovane squadra partecipante al torneo.

Durante una simpatica cerimonia svoltasi il giorno 5 aprile nei locali dell'Agenzia generale di Parma, la coppa I.N.A.-SPORT è stata consegnata temporaneamente al Rag. Mario BERTOLINI - Presidente dell'U.S. Arsenal - dall'Ing. Canevazzi in rappresentanza dell'Ispettore Petruolo.

L'appassionante gara, alla quale ha assistito molto pubblico, si è svolta in due turni con semifinali e finale, che è stata vinta dai giovani del Genova-Sampdoria.



La consegna della Coppa al Presidente dell'Arsenal.

Alla fine degli incontri ha avuto luogo la premiazione effettuata dal Comm. Generoso Dattilo - Presidente dell'Associazione Arbitri Italiani - e dal Gr. Uff. Rag. Eduardo Petruolo, Ispettore Superiore dell'I.N.A., il quale ha consegnato, a nome dell'Amministrazione l'artistica coppa d'argento al Capitano del Bologna

la squadra più giovane partecipante al torneo.

Erano anche presenti il Dott. D'Andrea, Agente Generale dell'I.N.A., a Parma, e l'Ing. Canevazzi, Ispettore Compartmentale dell'I.N.A. e Presidente del Comitato regionale della Lega Giovanile.

MILLE MIGLIA

L'I.N.A.-SPORT ha fatto pervenire agli organizzatori della «21ª Mille Miglia» una coppa d'argento cesellato, destinata al corridore bresciano che otterrà la migliore classifica in rapporto alla potenza del motore ed alla velocità registrata.

La bellissima coppa, pregevole ed artistico trofeo, è stata consegnata dagli Agenti Generali di Brescia dell'I.N.A. Dr. Arrigo Bendi e Dr. Emidio Di Fiore al Comm. Renzo Castagneto in occasione di una simpatica e cordiale cerimonia svoltasi nel salone del Club delle Mille Miglia, presenti il Presidente dell'Automobil-Club di Brescia Dr. Francesco Wuher ed il Conte Aymo Maggi.

Nel presentare il dono, il Dr. Bendi ha illustrato le finalità dell'I.N.A.-Sport, augurando il pieno successo della 21ª edizione della «Mille Miglia»; ha risposto il Comm. Renzo Castagneto, pronunciando parole di vivo compiacimento nei riguardi dell'I.N.A. e

degli Agenti Generali di Brescia, promotori della iniziativa.



Sopra: Coppa dell'I.N.A. per le Mille Miglia.

Sotto: Gli Agenti Generali di Brescia consegnano la coppa al Comm. Castagneto.



teplici attività svolte in favore dello sport trentino, durante gli anni della sua permanenza a Trento.

Alla interessante competizione, svoltasi a Fiera di Primiero, (Dolomiti) hanno preso parte le migliori fondiste italiane oltre alle francesi ed alla fortissima svedese Loedwin.

La vittoria ha premiato la classe e la tenacia di Ildegarda Taffra, alla quale è stato assegnato il magnifico trofeo artistico donato dal Comitato I.N.A.-SPORT.

„ 3 TRE „

Nei giorni 26, 27 e 28 marzo del corrente anno si è svolta nell'incomparabile cornice della «Marmolada», la disputa della 5ª edizione della «3 Giorni Internazionali del Trentino» - classica 3-Tre del discesismo italiano, autentica rivincita dei campionati mondiali di Are. (Svezia).

Hanno preso parte alla magnifica competizione i più forti atle-

Il campione del mondo Cristian Pravda.



La squadra di calcio della Direzione Generale



Il personale della Direzione Generale dell'I.N.A. ha ora la sua squadra di calcio, convenientemente attrezzata anche mercè il concorso finanziario dato dalla Amministrazione.

Nominati il direttore tecnico e l'allenatore, i componenti si sono posti in allenamento per raggiungere l'impostazione collettiva del giuoco e la necessaria efficienza. L'attività competitiva è stata suc-

cessivamente iniziata con molto impegno, come si è avuto modo di rilevare dalla stampa.

La partecipazione della squadra della Direzione Generale allo svolgimento del torneo per la Coppa «Previdenza Sociale» ha registrato, infatti, lusinghieri risultati con le vittorie che hanno portato la squadra stessa al primo posto nella classifica finale del girone di andata.

V° PREMIO CICLOMOTORISTICO DELLE NAZIONI

L'I.N.A.-SPORT all'insegna dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni e de «Le Assicurazioni d'Italia» ha voluto essere presente anche quest'anno alla classica gara V° premio ciclomotoristico delle Nazioni Roma - Napoli - Roma, organizzata dal quotidiano «Il Tempo» di Roma, assumendosi l'iniziativa di intestare a suo nome il GRAN PREMIO per la classifica delle TAPPE VOLANTI - Rieti - Isola Liri - Ponte Corvo - Formia - Aprilia e Albano. In tali località, sul retro dello

speciale striscione di traguardo si leggeva, a lettere cubitali, «GRAN PREMIO INA - LE ASSICURAZIONI D'ITALIA».

Il GRAN PREMIO consisteva in una grande coppa trofeo che, durante la cerimonia della premiazione, tenutasi al Gran Caffè Berardo alla presenza del Sindaco e delle altre autorità cittadine, è stata ufficialmente consegnata al corridore spagnolo Miguel Poblet, risultato vincitore della importante classifica.



L'Agente Generale di Caserta consegna il premio al corridore Bruno Monti.

All'I.N.A.-ASSITALIA è stata intestata anche la tappa di Caserta e, con l'occasione, l'Agente generale di questa città, Rag. Andrea Palmieri, ha offerto un prezioso dono al corridore Bruno Monti, vincitore della tappa conclusasi nel magnifico circuito dietro motori disputato sul Viale Carlo III alla presenza di oltre 120.000 persone.

Durante le manifestazioni svoltesi in tutti i circuiti chiusi - e precisamente allo Stadio Comunale dell'Aquila, al circuito di Caserta, al circuito di Napoli (Via

Caracciolo) - al circuito di Roma (Terme di Caracalla) - sono stati trasmessi fono-comunicati pubblicitari riguardanti l'I.N.A. e le Assicurazioni d'Italia.

Inoltre, attraverso l'impianto sonoro della vettura pubblicitaria al seguito, sono stati trasmessi i più convincenti slogan I.N.A.-Assitalia.

Alla partecipazione dell'I.N.A. Sport è stato dato il massimo rilievo attraverso la pubblicazione di numerosi titoli e citazioni redazionali sulle edizioni de «Il Tempo» uscite prima e durante i 4 giorni della corsa.

La stampa sull' I. N. A.

Riferiamo in questo numero, per conoscenza dei nostri collaboratori, su alcuni riflessi che l'attività dell'Istituto ha avuto sulla stampa italiana in questi primi quattro mesi del 1954.

«Il Mattino dell'Italia Centrale» di Firenze si è reso interprete sul suo numero del 2 gennaio della soddisfazione con cui è stata appresa la notizia della promozione dell'Agenzia locale di Prato ad Agenzia generale.

«La vita scolastica» di Rovigo del 16 gennaio ha riferito sulla consegna della Medaglia d'Oro dell'I.N.A. al Provveditore agli Studi Dott. Mastropasqua, esprimendo un vivo compiacimento per la cura dedicata dal festeggiato alla divulgazione della previdenza.

«Il Gazzettino» di Venezia del 21 gennaio ed il «Popolo» di Pordenone del 24 gennaio hanno ampiamente riferito sul convegno dell'organizzazione produttiva dell'Agenzia generale di Pordenone per ricapitolare l'attività svolta nel 1953 e festeggiarne gli sviluppi.

«Il Mattino» e la «Nazione Sera» di Firenze nelle edizioni del 23 gennaio hanno messo in rilievo l'importanza del mutuo concesso dall'I.N.A. al Comune di Firenze per la costruzione del Mercato Ortofrutticolo e del Centro di Esportazione Ortofrutticolo.

«Il Mezzogiorno» di Napoli del 28-1-1954 ha esaminato in un lusingo corsivo l'opera della Mutualità scolastica nelle scuole della città, informando sull'azione svolta per la solidarietà e la sanità fisica dei giovani e citando il contributo prestato al riguardo dal Centro Sanitario dell'I.N.A.

«La Provincia Pavese» del 19 febbraio ha riferito nella cronaca la cerimonia svoltasi a Tormello per la consegna dei premi agli alunni distintisi nello svolgimento dei temi sul rispar-

mio e la previdenza in seguito all'azione educativa promossa dall'I.N.A.

«Il Secolo XIX» di Genova ha dato notizia il 25 febbraio della inaugurazione della nuova sede dell'Agenzia generale di Chiavari, parlando delle personalità intervenute al significativo avvenimento.

«Il Tempo» di Roma in una corrispondenza da Amatrice del 27-2-1954 dà notizia della circolare con la quale il Provveditore agli Studi illustra e raccomanda l'opera di propaganda e di tutela assicurativa svolta dall'I.N.A.

Il «Giornale della Riviera» di Rimini ha annunciato la concessione di un mutuo dell'I.N.A. al Comune di Rimini per importanti realizzazioni cittadine.

«Il Giornale d'Italia» nel suo numero del 1° aprile 1954 ha dato notizia dello stanziamento di altri 5 miliardi dell'I.N.A. a favore dei lavori riguardanti i bisogni di vari Comuni e Provincie e dell'incremento edilizio per i senza tetto ed i danneggiati di guerra.

«La Sesia» e «L'amico del Popolo» di Vercelli, nei rispettivi numeri del 6 e del 9 aprile, hanno messo in luce le benemeritenze acquisite nella diffusione della previdenza dall'Agente locale dell'I.N.A. a Stroppiana, riferendo anche sui festeggiamenti a lui tributati.

L'11 ed il 22 aprile il «Giornale dell'Isola» di Catania ha riferito sull'andamento della costruzione del palazzo dell'I.N.A. nella città, rilevando il buon andamento dei lavori. Degli interventi dell'I.N.A. a Catania ha parlato anche il «Corriere di Sicilia» dell'11 aprile, citando la visita al Sindaco del Capo della Direzione Tecnica Immobiliare dell'Istituto per l'esame dei problemi edilizi del centro cittadino.

MODERNE VEDUTE SULLA PREVENZIONE DELLA VECCHIAIA

(continuazione dal numero precedente)

PER PROLUNGARE LA GIOVINEZZA MANGIATE MOLTO JOGURT



Per quanto riguarda la seconda teoria diremo che fu il Metschnikoff a riportare in campo tale argomento affermando che la vecchiaia e la morte sarebbero sempre gli effetti di un lento avvelenamento che si svolge

in tutti gli uomini per opera dei batteri intestinali (l'intestino sarebbe, per dirla col Bouchard, un laboratorio di veleni).

In appoggio alla teoria del Metschnikoff sta il fatto che una grande percentuale di individui che raggiungono la più tarda età si riscontra in alcune regioni più che in altre e precisamente in quelle che fanno largo uso di latte acidificato, ricco di fermenti capaci di liberare l'intestino dai batteri dannosi.

NON VI POSSONO ESSERE VIGORE DEL CORPO ED ENERGIA DELLO SPIRITO SENZA UN SISTEMA NEURO-ENDOCRINO PERFETTO

Secondo la maggior parte degli endocrinologi, il quadro della senescenza che a partire da una certa età progressivamente si va installando, è da mettere in rapporto con una « stanchezza » delle ghiandole endocrine: innanzitutto con l'ipofisi, secondariamente con la tiroide, con le ghiandole genitali e con le capsule surrenali.

Col diminuire dell'attività endocrina, tutto l'organismo rallenta il suo intimo lavoro vitale e lentamente si avvia alla senescenza.

La longevità è ereditaria come le ghiandole stesse che ci vengono trasmesse dai nostri genitori; e così come vi sono individui forniti di ghiandole ben costituite, vi son altri con ghiandole mediocri. Questi ultimi sono destinati a perdere precocemente il vigore del corpo e l'energia dello spirito; ad invecchiare precocemente. Sono questi che hanno bisogno di essere aiutati.

Già da molti anni il Pende, in contrasto con le concezioni di Brow Sèquard, di Woronoff, di Steinach, sulla possibilità di ritardare la vecchiaia con innesti di ghiandole genitali, va sostenendo che parecchie ghiandole endocrine e non la sola ghiandola genitale, sono le responsabili, con la loro declinante funzione, dei fenomeni della senescenza; e quindi l'endocrinoterapia deve essere pluriormonica, rivolgersi, cioè, non alla sola ghiandola sessuale ma a parecchie insieme, come ghiandole sessuali, tiroide, capsule surrenali, timo.

La terapia pluriormonica, diversa da soggetto a soggetto, perché non tutti invecchiano allo stesso modo, agisce sull'intero organismo determinando un notevole miglioramento della memoria, una maggiore possibilità di

lavoro fisico ed intellettuale, un miglioramento della cenestesi, in una parola un risveglio di tutte le energie.

Alla terapia ormonica deve essere associata la Vit.E, detta anche vitamina antisterile o della fecondità. Essa agisce beneficamente in molti disturbi dell'età pre-senile, sia favorendo la irradiazione sanguigna degli organi e dei tessuti che, ad una certa età, a causa dell'incipiente arteriosclerosi, è quasi sempre compromessa, sia svolgendo un'attività protettiva sui vasi capillari.

Per quanto riguarda poi l'azione della vit. E sul metabolismo del colesterolo, è stato dimostrato che essa attenua le lesioni arteriose prodotte da una dieta ricca di grassi, e se somministrata per iniezioni insieme al propionato di testosterone attenua le lesioni aterosclerotiche causate da una dieta ad alto contenuto di colesterolo.

Altro metodo già passato attraverso esperienze eseguite in vari Istituti Universitari è quello Fraschini-Cavazzi detto anche degli « ormoni naturali vitali ».

Il Cavazzi è partito dal concetto che il sangue venoso prelevato nel punto più vicino alle ghiandole testicolari di mammiferi giovani e sani, contiene gli ormoni specifici in condizioni ideali, in concentrazione vale a dire biologica nel loro ambiente fisiologico, nella loro massima efficienza e in quella perfetta armonia che, almeno per ora, non è riproducibile artificialmente. Aggiunge, poi, al sangue refluo orchiatico (complesso ormonico vitale) il complesso ormonico vitale della tiroide e quello della circolazione generale (ormoni di tutte le ghiandole), oltre le vitamine e in particolare la « E ».

Quantunque il problema sia enormemente complesso e i fe-

nomeni che accompagnano il decadimento dell'organismo e l'involutione dei parenchimi nobili degli organi, non siano riconducibili ad un unico fattore-causa, tuttavia una terapia « pluriormonica vitaminica » (metodo Pende) o a base di « ormoni naturali vitali » (metodo Fraschini-Cavazzi), associata all'impiego di alcuni farmaci detti « lipotropi » costituisce, oggi, secondo noi, la più razionale ed efficace terapia per

HAUSER E BOGOMOLETZ VI ASSICURANO LUNGA VITA CON L'USO DI "ALIMENTI PRODIGIOSI", E SIERO ORTOBIOTICO

Non possiamo chiudere queste brevi note sulla prevenzione della vecchiaia senza accennare ad alcuni moderni sistemi di terapia: intendiamo riferirci al siero di Bogomoletz di cui tanto si è parlato e si continua a parlare, e a qualche dieta speciale come quella proposta da Hauser che assicura lunga vita con l'uso del pane integrale e di alcuni alimenti che egli chiama « prodigiosi ».

Cos'è il siero di Bogomoletz, detto anche ortobiotico o antireticolo-endoteliale, di cui riviste scientifiche, periodici culturali e di divulgazione, si vanno diffusamente occupando da qualche tempo in qua?

Si riteneva fino a non molti anni or sono che il tessuto connettivo non avesse altra funzione che quella meccanica di sostegno degli organi. E' stato, invece, dimostrato che il tessuto connettivo ha molteplici ed importantissime funzioni, come quella di fornire ad ogni cellula i mezzi che regolano la vita nutritiva, quella di combattere gli agenti morbigeni e di mobilitare, all'occorrenza, tutte le altre difese dell'organismo. Sin dal 1928 il Pende ha formulato la dottrina che la vecchiaia è principalmente un fenomeno di ipomesenchimosi, di involuzione cioè funzionale e di degenerazione del mesenchima attivo, a causa di cataboliti acidi (acido lattico, acido urico, acidi aromatici) che non venendo più distrutti o eliminati ed accumulandosi negli spazi lacunari danneggiano il tessuto reticolo-endoteliale, cosicché le sue cellule che prima erano attivissime si trasformano in fibre dure, in tessuto collagene o connettivo fibroso.

Stimolando o esaltando, con piccole dosi di siero di Bogomoletz (che si ottiene iniettando a cavalli, antigeni di origine umana: midollo osseo, milza) le diverse funzioni del connettivo, verso i 45-50 anni, quando cioè esso comincia a divenire torpido, a dar segno di minor vigoria per divenire sempre più fiacco, si

rinvigorisce l'organismo che si avvia alla senescenza e potenziarne le energie fisiche, intellettuali e psichiche, sempre che non sia trascurata l'applicazione delle norme igieniche alle quali abbiamo accennato parlando della prevenzione dell'arteriosclerosi.

Questi sistemi applicati con metodo, fino dall'età di 35-40 anni, e soprattutto continuati a lungo, « come una vera cura di rinforzo e di attivazione periodica e ripetuta dell'energia vitale, possono essere in grado di ritardare di molti anni la decadenza senile, prolungare il periodo della produttività umana fisica ed intellettuale, allontanare più che sia possibile le malattie proprie della vecchiaia, e la morte ».

(Pende)

può sperare (qualche A. Pende nega questo potere antisenile e ringiovanitore del siero se contemporaneamente non viene praticata una endocrinoterapia pluriormonica), si può sperare, dicevo, se non di ridonare all'organismo le energie di un tempo per lo meno di prolungarne la durata, di aumentarne la resistenza, di prevenirne gli acciacchi.

Secondo Hauser l'umanità deve imparare a nutrirsi seguendo criteri razionali e sulla guida di importanti scoperte che la scienza ha realizzato nel campo dell'alimentazione.

Le cellule dell'organismo hanno un impulso vitale o biologico che consentirebbe loro di andare molto al di là di quella che è oggi la durata media della vita.

E' necessario, però, sapere, a tempo debito, imporsi le opportune limitazioni e scegliere adatti cibi vitaminizzati.

Lo slogan scelto da Hauser è: « più breve è la circonferenza dell'addome più lunga è la vita ».

Molti disturbi circolatori, malattie del ricambio con ingrassamento precoce, astenie, esaurimenti, ecc. possono essere curati esclusivamente con speciali regimi dietetici che integrino il deficit biologico individuale. E secondo Hauser, cinque sono gli alimenti integratori essenziali o, com'egli li chiama, « alimenti prodigiosi »: latte scremato, lievito di birra, melassa nera, yogurt o latte acido e germi di grano.

L'uso di questi cinque alimenti associati ad un vitto ricco di proteine complete, di proteine, cioè, che contengono tutti gli aminoacidi di cui l'organismo ha bisogno (latte, uova, carne magra, pesce magro, formaggi freschi), nonché ad abbondanti verdure verdi e gialle (carote, ecc.) e a succhi di frutta (vit. A e C) può portare a risultati veramente sorprendenti.

« La vostra giovinezza dipende dalla vostra dieta, la fontana della giovinezza si identifica con la giusta alimentazione, con un'alimentazione cioè appropriata e bilanciata » (Hauser).

Buon umore e sorriso ritardano l'invecchiamento

E poichè ogni uomo è costituito da una componente somatica e da una componente psichica, sarà bene non dimenticare come la giocondità, la gaiezza, la capacità di sapere affrontare con serenità le contrarietà della vita ed i dolori morali, contribuiscono a tenere lontana la vecchiaia e a ravvivare la fiamma della vita.

Per non invecchiare troppo presto è necessario non solo attenersi a tutte quelle norme igieniche da noi più volte ricordate, non solo liberarsi dalle tossine endogene ed esogene provenienti da microbi e da virus, da alimenti e da strapazzo fisico (sostanze pirogeniche), da malattie del ricambio (tossine metaboliche) e da agenti chimici d'ordine esterno (alcool, caffè, tabacco, ecc.) ma è necessario anche combattere le tossine psichiche, quelle che Tallarico chiama «tossine sentimentali» e che sono costituite dalle emozioni in genere, dalla collera, dall'ansia, dalle agitazioni, dalle insoddisfazioni, dai rancori, dall'ambizione, per le deleterie ripercussioni che esse hanno sulle funzioni organiche.

All'equilibrio dei giusti alimenti, all'applicazione di opportune norme igieniche, alle razionali cure ormo-vitaminiche scrupolosamente praticate, è bene che corrisponda anche un sano equilibrio spirituale.

Il motore fisico-psichico umano deve essere periodicamente revisionato

L'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, dati i fini altamente sociali da esso perseguiti, non solo nell'interesse del singolo ma della collettività, ha voluto anche nel campo della Medicina Preventiva, che è una delle branche più importanti della medicina generale, fiancheggiare l'opera svolta da altri Enti, attuando - nell'ambito delle sue funzioni previdenziali - un programma di politica sanitaria a favore dei propri assicurati.

L'I.N.A. va esplicando questa benefica azione nel campo della Medicina Preventiva, sin dal

1930, valendosi dei propri Centri Sanitari. Le visite periodiche alle quali sottopone gli assicurati, gratuitamente, sono dirette ad esercitare un utile controllo sul loro stato di salute, a ricercare eventuali disposizioni morbide della famiglia cui l'assicurato appartiene, a sorprendere eventuali inizi di deviazione dalla norma in modo da poter riconoscere all'inizio malattie eventualmente insorgenti e potere, così, facilmente eliminarle al loro nascere, prima, cioè, che coll'aggravarsi richiedano lunghe cessazioni dell'attività produttiva o sia già troppo tardi per efficacemente curarle.

E' da augurarsi che questo sistema delle visite periodiche per il collaudo della salute che l'INA va praticando già da parecchi anni a favore dei propri assicurati, sia largamente diffuso nei diversi ceti sociali, sì che in un non lontano avvenire possa diventare comune pratica della generalità dei viventi e possa, quindi, effettuarsi la più efficace prevenzione così della vecchiaia come delle malattie comuni in genere, specie di quelle a carattere sociale, con vantaggi incalcolabili per la salute dei cittadini e per la economia del Paese.

Mediante l'opera svolta dai Centri Sanitari ed attraverso numerose altre forme di provvidenze (pubblicazioni di Medicina Preventiva, concessione di prestiti senza interessi agli assicurati che devono sottoporsi ad operazioni chirurgiche, facilitazioni presso i principali Stabilimenti Termali e presso Medici specialisti, Ospedali, Case di Cura, Sanatori, Convalescenziari, Consultori Materni, ecc. l'I.N.A. va sviluppando un programma di assistenza sanitaria che ha per fine il prolungamento della vita dei propri assicurati nelle migliori condizioni di salute.

E questa politica sanitaria del grande Ente di Stato, oltre alle istituzioni previdenziali atte a difendere la integrità fisica dei singoli, comprende anche l'azione benefica svolta a favore di tutta la popolazione italiana, con l'investimento dei propri capitali in opere di bonifica, nella costruzione di case, di acquedotti, di scuole, di Ospedali, ecc. che servono a dare un maggiore benessere a tutto il nostro Paese.

I 10 Comandamenti dell'Assicuratore

1°) Cura la tua preparazione. Aumenta le tue cognizioni tecniche con tutti i mezzi. Ciò ti sarà necessario per adempiere bene alla tua missione.

2°) Documentati dal punto di vista professionale, studiando le tariffe e le condizioni generali di polizza.

3°) La mancanza di preparazione fa una cattiva impressione sulla persona visitata e spesso è la causa principale dell'insuccesso.

4°) L'assicurato ha un'avversione per le minuscole lettere con cui è stampato il contratto. Allontana i suoi sospetti, spiegandogli che l'unica regola applicata è la buona fede.

5°) In caso di sinistro, spiegagli come deve fare la denuncia.

6°) Nelle assicurazioni contro i danni, la regola proporzionale è sempre causa di disillusioni. Spetta a te, agente, di evitarne l'applicazione.

7°) Cerca di indovinare il più esattamente possibile i bisogni dell'assicurato al fine di consigliargli la forma assicurativa più conveniente per lui.

8°) Non proporre assicurazioni a persone di dubbia moralità. Ne avresti tu stesso discredito.

9°) Nella scelta dei rischi il tuo consiglio è determinante. Cerca di essere all'altezza della tua missione.

10°) Non far mai partecipare l'assicurato alla provvigione di tua spettanza. Chi fa questo discredita la professione e dà chiara prova della sua incapacità.

(Da « Prévoyance - Echos »)

L'ASSICURAZIONE DELLE MACCHINE AD USO AGRICOLO

(Continuazione da pag. 18)

agricoltore che senta la gravità dei rischi che corre.

Come per la garanzia incendio potrà ottenersi la stipulazione di una più vasta polizza « rischio agricolo », ugualmente per quella RCT delle macchine agricole non dovrebbe riuscire difficile convincere l'agricoltore - sia egli proprietario conduttore,

proprietario non conduttore o affittuario - che i suoi rischi non si limitano all'uso di dette macchine, ma sono ben più vasti; addivenendo, quindi, al perfezionamento di una polizza RCT « Azienda Agricola » (Pagg. 27/33 della Tariffa).

In tal caso, comprendendo nella polizza la garanzia delle macchine agricole, l'assicurato godrebbe di uno sconto del 15% sul tasso previsto per la copertura delle sole macchine.

Le campagne stagionali agricole

in fase di svolgimento o di preparazione (grandine e granaglie in covoni) dovranno fornire ai nostri collaboratori la possibilità di trarre vantaggio da quanto brevemente accennato in questa nota, prospettando ai loro clienti garanzie sempre più complete ed adeguate alle loro necessità.

Vogliate fare presente che l'atto di previdenza non è tale se non serve a dare all'assicurato la effettiva e piena tranquillità.



Finestra sul mondo assicurativo

Qui
rispondiamo a ...

ANDAMENTO DELLA PRODUZIONE VITA NEL 1953

CANADÀ

Il portafoglio vita ha raggiunto 21 miliardi di dollari.

Con la produzione record di 2.500 milioni di dollari di assicurazioni vita nel 1953, le famiglie canadesi dispongono oggi di polizze vita per un complesso di oltre 21 miliardi di capitali assicurati, cioè circa tre volte l'importo sottoscritto prima dell'ultima guerra.

Il rapporto fra tale importo e quello del reddito nazionale è il più elevato fra tutti i Paesi del mondo. Esso è anche più elevato del rapporto esistente negli Stati Uniti, mentre nei confronti di quest'ultimo Paese è leggermente più basso dell'analogo rapporto calcolato pro-capite. Il portafoglio vita alla fine del 1953 era così ripartito: 14.750 milioni di dollari in ass. ordinarie, 1.650 milioni in ass. popolari e 4.750 milioni in ass. collettive. L'incasso premi ha raggiunto 525 milioni di dollari.

E' da notare che il mercato vita canadese è uno dei primi del mondo in fatto di concorrenza. Infatti, nello scorso anno operavano nel Dominion oltre 70 compagnie vita.

STATI UNITI

Imponente sviluppo della « Metropolitan Life ».

Dal bilancio annuale per l'esercizio 1953 trasmesso il 23 febbraio di quest'anno dalla « Metropolitan Life Ins. Co. » al Dipartimento per le Assicurazioni dello Stato di New York, risulta come questa compagnia abbia pagato agli assicurati ed ai beneficiari delle polizze vita residenti negli Stati Uniti e nel Canada la sbalorditiva cifra di oltre un miliardo di dollari. L'importo — e precisamente 1.029 milioni di dollari — è stato il più alto pagato dalla compagnia nei suoi 86 anni di vita. Nuove cifre record sono state raggiunte anche nella produzione e nel portafoglio. Il numero degli assicurati di questa compagnia ha raggiunto la cifra di 37.200.000, cioè una persona ogni cinque della popolazione complessiva dei due Paesi.

Nel rilevare che il 1953 è stato uno dei più soddisfacenti esercizi della compagnia, il suo Presidente, sig. ECKER, ha espresso l'opinione che i risultati del 1954 saranno ancor più lusinghieri. « Nell'anno che ab-

biamo di fronte - egli ha osservato - la concorrenza sarà ancora più aspra che nel passato, ma ciò non deve preoccuparci. La concorrenza fornisce le stesse merci a prezzi più bassi, ovvero migliori merci e migliori servizi allo stesso prezzo ».

Dei 1.029 milioni di dollari pagati agli assicurati ed ai beneficiari, 356 milioni sono stati pagati per decessi e 673 milioni, cioè quasi il doppio, per scadenze contrattuali. La produzione ha raggiunto 4.116 milioni di dollari, così distribuita: 2.486 milioni per ass. ordinarie, 775 milioni per ass. popolari e 855 milioni per ass. collettive. Alla fine del 1953 il portafoglio in vigore ammontava a 56.105 milioni di dollari, dei quali 26.259 milioni in ass. ordinarie, 11.237 milioni in ass. popolari e 18.609 milioni in ass. collettive.

SVIZZERA

Nuova produzione record nel ramo vita durante il 1953.

Le quattro maggiori compagnie svizzere di assicurazioni sulla vita, che dispongono di oltre il 65% del portafoglio vita esistente nel Paese, hanno stabilito un nuovo record nella produzione di assicurazioni ordinarie, superando sensibilmente i risultati raggiunti nel 1952 che già furono eccezionali.

Ed ecco le cifre relative in milioni di franchi svizzeri: —

| Compagnie | 1953 | 1952 |
|------------------|------------|------------|
| Rentenanstalt | 330 | 290 |
| Winterthur Leben | 218 | 170 |
| Basler Leben | 200 | 184 |
| Vita | 174 | 160 |
| Totale | 922 | 804 |

Anche per le assicurazioni di rendite il 1953 è stato un anno favorevole. Così, ad esempio, la produzione di rendite annuali presso la « Rentenanstalt » ha raggiunto 22 milioni di franchi, un ammontare mai raggiunto in precedenza; esso è stato pari al doppio della produzione ottenuta nel 1952.

OLANDA

Aumento nella produzione di assicurazioni sulla vita in Olanda.

Nel 1953 la produzione di assicurazioni sulla vita ha raggiunto in Olanda 2.296,5 milioni di fiorini, contro 2.235,3 milioni sottoscritti nel 1952, 2.015 milioni nel 1951 e 1.897,9 milioni nel

1950. Di tale produzione, 979,7 milioni di fiorini sono andati alle assicurazioni ordinarie, 1.108,3 milioni alle assicurazioni di rendite e 208 milioni alle assicurazioni popolari.

DANIMARCA

Regresso nella produzione di assicurazioni sulla vita.

Nel 1953 la produzione di assicurazioni sulla vita ha segnato un regresso rispetto a quella degli anni precedenti. I nuovi affari hanno raggiunto 759,5 milioni di corone, contro 779,7 milioni nel 1952. Per converso, le somme pagate dagli assicuratori per decessi e scadenze sono passate da 348,9 milioni di corone nel 1952 a 375,9 milioni nel 1953, per cui l'incremento netto è sceso da 430,8 milioni nel 1952 a 383,6 milioni nel 1953.

L'ASSEMBLEA ANNUALE DEL BIPAR IN FRANCIA

Il 26 gennaio 1954 è stata tenuta a Parigi l'assemblea ordinaria annuale del Bureau International des Producteurs d'Assurances et de Réassurances (BIPAR).

Per prima cosa è stata approvata all'unanimità l'ammissione al Bureau dell'Associazione Nazionale Agenti Generali I.N.A. che costituisce così la 16ª Associazione aderente al BIPAR. L'assemblea ha inoltre approvato il bilancio preventivo per l'anno 1954.

Il Presidente del BIPAR, J. DE MOERLOOSE, ha riferito sui lavori in corso, principalmente sulla nuova imminente edizione del carnet internazionale di assistenza a favore degli automobilisti stranieri e sul problema della formazione professionale dei produttori. La proposta di tenere in futuro le assemblee del BIPAR in Paesi diversi è stata approvata all'unanimità. L'attuazione di questo piano farebbe conoscere sempre meglio l'organizzazione ed aumentare il prestigio dei produttori d'assicurazione nel Paese ospitante.

Il Presidente ha terminato la sua esposizione ringraziando i delegati dei vari Paesi partecipanti all'assemblea e porgendo loro i migliori auguri di proficuo lavoro durante il 1954.

CARABILLO FRANCESCO - Trieste.

Siamo lieti di pubblicare la fotografia dei suoi graziosi gemelli, per i quali « Cronache dell'I.N.A. » formulano i più vivi auguri.



Trieste e Trento Carabillo.

LUIGI CRISTOFORI - Firenze.

Pubblichiamo volentieri i suoi « scherzi poetici », in attesa di far conoscere ai nostri lettori le altre « AVVENTURE DEL PRODUTTORE GIOCONDO »:

Diceva Tizio a Caio mi pare Carolina . . . mentre osservava gaio la bella signorina

Giocondo il produttore drizzò la personcina per negar con vigore:

No, non è . . . caro . . . l'I.N.A.!

L'emerito architetto chiuso nello stanzone riguardava il progetto della grande stazione; mentr'ei meditabondo pondera a testa china, cosa spera Giocondo? spera che . . . pensi . . . l'I.N.A.!

IN QUESTO FASCICOLO

Scritti di:
R. BRACCO - A. BERETTI - G. CIPRIANI - E. DI LAZZARO - A. DI LILLO - G. GALANTI - A. GENTILI - S. GUIDARELLI - A. KOHLER - G. MANFRIDI - L. MANNONI BIASIOTTI - S. MATRICARDI - F. MENCATO - T. MUZZARINI - D. POPI - A. RINALDI

Testata di I. BERGOMAS
Disegni di M. ANTONELLI



Corporate Heritage
& Historical Archive

MASSIME DI GIURISPRUDENZA

La designazione del beneficiario di una polizza di assicurazione può essere validamente contenuta in un documento che del testamento abbia i soli requisiti formali e non anche quelli sostanziali.

(Cassaz. Sez. I sent. n. 93 del 14 gennaio 1953).

Vedi al riguardo nella rivista « Assicurazioni » (fasc. 4-5 del 1953) la nota dell'egregio Cons. Dott. Vigorita che pone in luce tutti gli aspetti della questione, anche oltre la particolare fattispecie decisa.

L'agente generale di una compagnia assicuratrice, che sia stato autorizzato nella lettera di nomina a concludere contratti di assicurazione, è legittimato a stare in giudizio, in nome dell'assicuratore, per le obbligazioni dipendenti da atti compiuti nell'esecuzione del mandato.

Al fine di evitare il verificarsi della risoluzione di diritto del contratto di assicurazione per mancato pagamento del premio, è sufficiente che l'assicuratore, entro il termine di sei mesi previsto dall'art. 1901, agisca per riscossione del premio scaduto limitandosi a proporre rituale ricorso per ingiunzione, a nulla rilevando che la notifica del relativo decreto all'assicurato abbia luogo dopo il decorso del termine suddetto.

(Trib. Padova - 18 luglio 1953 Pres. Burato, Est. Ferrato - Zanchetta c. La Fondiaria Incendio).

A termini dell'art. 1 R.D. 17 luglio 1931, n. 1218, l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni è rappresentato unicamente dal suo Presidente ed ha la sede legale in Roma.

Gli agenti generali non hanno, normalmente, la rappresentanza, né negoziale né processuale, dell'Istituto. Essi possono essere autorizzati dall'Ente in questione a concludere contratti di assicurazione, attraverso regolare conferimento di procura, da pub-

blicarsi nella forma di legge.

Di conseguenza, nei riguardi di agenti ai quali non risulti conferita la suddetta procura, non può trovare applicazione il capoverso dell'art. 1903 cod. civ. giacché la capacità processuale dell'agente in relazione alle obbligazioni inerenti a contratti conclusi nell'agenzia presuppone la capacità negoziale dell'agente medesimo.

(Trib. Fermo - 29 luglio 1953 - Pres. Est. De Luna - Mercuri c. Ist. Naz. Assicurazioni).

Il gerente di un'agenzia retta in economia - la cui figura giuridica è quella dell'institore - può compiere tutti gli atti pertinenti all'esercizio dell'ufficio cui è preposto nonchè stare in giudizio in nome e per conto del preponente per le obbligazioni dipendenti da-

gli atti stessi, salve le limitazioni contenute nella procura depositata e iscritta.

Qualora il gerente non abbia la veste di legale rappresentante della Società in ordine all'oggetto della lite, l'atto di citazione è nullo per difetto di uno dei presupposti processuali.

Tale nullità - rilevabile anche d'ufficio - non può essere sanata attraverso la costituzione della persona fisica erroneamente citata, che sia priva del potere di rappresentanza.

L'integrazione e la regolarizzazione del contraddittorio nei confronti dei legali rappresentanti della Società assicuratrice sono inammissibili perchè il medesimo non venne mai instaurato, nemmeno irregolarmente.

(Trib. Napoli - 16 gennaio 1953 - De Crescenzo c. Agenzia di Napoli delle Assicurazioni Generali).

damentali che regolano le assicurazioni incendio, nella seconda le direttive da osservare per la liquidazione e per il pagamento dei danni.

Leggi e Decreti

Con decreto ministeriale del 31 marzo 1954 (pubblicato nella Gazzetta Ufficiale n. 87 del 15 aprile u.s.) è stato fissato per ciascuna società di assicurazione l'ammontare del contributo del 4% dovuto per l'anno 1953 alla Cassa sovvenzioni antincendi.

Vi invitiamo a leggere

-- Renzo Visentini, L'assicurazione contro i danni dell'incendio. Milano, 1954, ediz. « Assicurazioni Generali », pagg. 138.

E' un lavoro scritto per incarico del Centro Studi Assicurativi di Milano (Corso di istruzione professionale per corrispondenza). La materia delle assicurazioni incendio è stata trattata in ogni suo aspetto, anche se schematicamente. Il lavoro è diviso in due parti: nella prima sono esposti i principi fon-



— Che ne pensa se unissimo qualche proposta di assicurazione alle sue spedizioni?
da "De Vereenigde Verzekeringsspers.,,

Abbiamo letto...

— una disamina sul problema della esazione delle polizze popolari, nella quale vengono esaminati, dal punto di vista tecnico, il sistema di quietanzamento con marche, che semplifica notevolmente le registrazioni contabili e quello con quietanza, che soddisfa invece esigenze esattive.

Premesso che le assicurazioni popolari, per evitare un deficit nel loro bilancio, debbono usare apposite procedure amministrative diverse da quelle delle assicurazioni ordinarie, viene esaminato un tipo di quietanzamento, che pur presentando alcuni inconvenienti, del resto superabili, possiede i requisiti di equilibrare le esigenze contabili con quelle esattive.

(R. Masciotti in « Sichertà » aprile 1954).

— un breve commento al disegno di legge sulle assicurazioni private presentato al Parlamento dall'ex Ministro On. Malvestiti dal quale si rileva come tale disegno, apportando sostanziali modifiche alla vigente legislazione sulle assicurazioni private, viene a porre l'I.N.A. in condizioni di assoluta inferiorità rispetto alle imprese private, che ne sono invece in modo particolare avvantaggiate. Tanto più ciò appare inspiegabile se, risalendo alle precedenti norme legislative, si pone mente alla funzione regolatrice, che l'I.N.A., pur esercitando in regime di libera concorrenza, ha sempre avuto nel mercato assicurativo italiano.

La soppressione della Commissione consultiva prevista da questo disegno di legge e la sua sostituzione con un Consiglio generale delle assicurazioni, nel quale il gran numero di rappresentanti delle imprese private potrà far prevalere gli interessi delle medesime, l'articolo 14 che, mantenendo il frazionamento delle provvigioni di acquisto, si limita ad elevare i minimi dei premi o dei capitali assicurati esclusi dal frazionamento, pongono l'Istituto in condizioni di inferiorità e l'ostacolano nel suo lavoro.

Il commento si conclude con l'augurio che il Parlamento esprima il suo giudizio in merito a tale disegno di legge dopo un esame sereno e libero degli interessi essenziali della Nazione.

(G. Borioli in « Sichertà » Aprile 1954).

CRONACHE DELL' I. N. A.

Numero 12 - aprile 1954
Dir. resp.: Dott. S. Matricardi
Autorizzazione del Tribunale di Roma 25 Maggio 1953 n. 3317 di reg.

Tip. BIMOSPA - Roma